

DOI: <https://doi.org/10.32782/2521-666X/2023-82-6>
УДК 339.166.5

Воленщук Н.А.

кандидат економічних наук, старший дослідник,
Донецька державна сільськогосподарська дослідна станція
Національної аграрної академії наук України

Жук Н.Л.

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

Volenshchuk Natalia

Donetsk State Agricultural Science Station of NAAS of Ukraine
Zhuk Nataliia

National Scientific Center «Institute of Agrarian Economy»

**ОСОБЛИВОСТІ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ СЕЛЕКЦІЙНИХ ДОСЯГНЕНЬ
У НАУКОВО-ДОСЛІДНИХ УСТАНОВАХ**

**FEATURES OF COMMERCIALIZATION OF BREEDING ACHIEVEMENTS
IN SCIENTIFIC AND RESEARCH INSTITUTIONS**

В статті систематизовано концептуальні засади комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності науково-дослідних установ аграрної сфери. Доведено, що залучення інтелектуальної власності в господарський оборот здійснюється на засадах її комерціалізації, в процесі якої результати науково-дослідних розробок перетворюються в інноваційні продукти та реалізуються на ринку з метою отримання прибутку. Запропоновано модель вибору методів комерціалізації селекційних досягнень науково-дослідними установами аграрної сфери. Окреслено переваги та ризики процесу ліцензування селекційних досягнень для ліцензіара та ліцензіата. Надано характеристику основним видам ліцензійних платежів, які передбачені як винагорода за право користування об'єктами інтелектуальної власності. Удосконалено методіку контролю збору роялті з боку ліцензіара за надання прав використання інтелектуальних продуктів ліцензіатом.

Ключові слова: комерціалізація, інтелектуальна власність, сорт рослин, роялті, паушальний платіж, ліцензійний договір.

The article substantiates that one of the prerequisites of the new development vector of Ukraine is the commercialization of the results of the intellectual activity of scientists. It has been established that the commercialization of intellectual property objects represents the transformation of the results of intellectual activity into a marketable product for the purpose of obtaining profit. In order to identify the state of commercialization of breeding achievements, monitoring and questionnaires of research institutions in the agricultural sector were conducted. It was found that breeding centers use a mixed form of commercialization, that is, they use intellectual property both in their own production and grant non-exclusive licenses to third parties for the right of use. The article establishes that there are the following ways of commercializing objects of intellectual property rights: using them in one's own production, adding rights to the authorized capital, transferring rights to an object of intellectual property. It has been proven that each of the above methods of commercialization is effective and capable of bringing profits to the owner of the rights in case of their effective use. Taking into account the results of the conducted research, a model for choosing methods of commercialization of intellectual property rights of agricultural research institutions is proposed, which is able to form the basis for making effective management decisions regarding the choice of forms and methods of commercialization of innovative products in certain conditions of the operation of an agricultural research institution. It is noted that, in practice, the transfer of rights to use intangible assets involves the licensor receiving income in the form of royalties and a lump sum payment, with the receipt of which the patent owner covers his expenses for scientific research. It has been proven that with improper organization of control over the payment of royalties, there is a risk of non-payment of such remuneration by the licensees. A clear and transparent approach to the payment of royalties could significantly change the relationship between breeders and seed producers to ensure fair financial settlements, and would provide a new cardinal impetus for the development of domestic breeding.

Key words: commercialization, intellectual property, plant variety, royalty, lump sum payment, license agreement.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах спостерігається підвищення уваги до інновацій та інтелектуальної власності, які стають економічними рушіями та виступають індикатором

економічного зростання. В зв'язку з невинним ростом потреби впровадження у сільськогосподарське виробництво ефективних технологічних прийомів і нововведень для науково-дослідних установ орга-

нізація та удосконалення процесу комерціалізації є усвідомленою необхідністю.

Ефективна побудова процесу комерціалізації інтелектуальної власності здатна забезпечити генерування науково-дослідними установами доходу у вигляді роялті та паушальних платежів, які в подальшому можуть бути спрямовані на створення інноваційних продуктів, а також для підтримки вчених-селекціонерів у вигляді авторської винагороди та інших заохочень. Тому питання комерційного використання селекційних досягнень науково-дослідних установ аграрної сфери наразі є актуальним та важливим у формуванні інноваційної моделі розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний фундамент та вагомий внесок в дослідження питання залучення об'єктів інтелектуальної власності в господарську діяльність підприємств здійснили такі провідні вчені, серед яких Вербовська Л.С. [1], Вікулова А.О. [2], Вовна І.М. [3], Жураковська І.В. [4], Косчик Р.С. [6], Кузьмін О.Є. [6], Пічкур О.В. [8], Столярчук Н.М. [9] та інші. Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених інтелектуальній власності та побудові механізму комерціалізації, слід зазначити, що багато питань залишаються невирішеними, що й зумовлює необхідність продовження досліджень в даному напрямку.

Мета статті полягає в розробці організаційно-економічних засад комерціалізації продуктів селекції рослинництва та тваринництва науково-дослідних установ аграрної сфери, що дозволить систематизувати об'єкти права інтелектуальної власності, повною мірою використовувати їх у господарському обороті з метою отримання економічних вигід, що ними генеруються.

Виклад основного матеріалу. Використання інтелектуальної власності в ринковій економіці здійснюється на засадах її комерціалізації, в процесі якої результати науково-дослідних розробок перетворюються в інноваційні продукти та реалізуються на ринку з метою отримання прибутку. Трансформація результатів наукових досліджень в інноваційний продукт, який користується попитом на споживчому ринку, є одним із головних і дуже складних завдань.

Об'єктом для поглиблення досліджень процесів комерціалізації селекційних досягнень нами обрано мережу науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України. Науково-дослідні установи системи НААН уособлюють в собі інтелектуальне ядро в аграрній науці, мають статус продуцента інновацій. В своєму арсеналі НААН має великий портфель інноваційних розробок, технологічних прийомів, які можуть бути впроваджені в сільськогосподарське виробництво та сприяти підвищенню економіки України. Скорочення дер-

жавного фінансування на проведення наукових досліджень вимагає від науково-дослідних установ докладання відповідних зусиль для забезпечення їх стабільного функціонування. Одним із шляхів є побудова ефективного механізму комерціалізації, який сприятиме збільшенню надходжень до установи та демонструватиме високий рівень їхнього наукового потенціалу [9, с. 56]. Однак, більшість науково-дослідних установ не використовує сучасні підходи при комерціалізації наукових продуктів. У результаті дослідження становлення процесу комерціалізації інтелектуальної власності нами було проведено анкетування серед науково-дослідних установ. Результати анкетування дозволили з'ясувати, що 68 % опитаних комерціалізують власні селекційні досягнення на умовах невиключної ліцензії шляхом укладення ліцензійних договорів, 29 % респондентів відповіли, що об'єкти права інтелектуальної створювались виключно для власних потреб, 2 % респондентів комерціалізують ОПВ на умовах виключної ліцензії, 1 % респондентів не комерціалізують у зв'язку з відсутністю такого механізму в установі.

Результати дослідження дають змогу вказати, що низька ефективність комерціалізації інтелектуальної власності у науково-дослідних установах пов'язана з певними бар'єрами, а саме:

- суперечлива нормативно-правова база, що регулює діяльність у сфері трансферу технологій;
- відсутність підходу до оцінки об'єктів права інтелектуальної власності (сорти рослин, породи тварин, корисні моделі, винаходи) з урахуванням галузевої специфіки діяльності наукової установи;
- відсутність активного діючого ринку інтелектуальної власності;
- недосконалий механізм залучення та контролю роялті за надання прав використання на об'єкти права інтелектуальної власності;
- недостатній попит на інноваційні продукти з боку вітчизняних підприємств;
- недостатнє фінансування наукових досліджень;
- відсутність висококваліфікованих фахівців із питань комерціалізації [3, с. 45–46; 9, с. 57].

Механізм комерціалізації являє собою систему рухомих ланок перетворення об'єктів права інтелектуальної власності на прибутковий товар шляхом його введення в оборот і отримання прибутку від його використання. Побудова ефективного механізму комерціалізації селекційних досягнень науково-дослідних установ аграрної сфери включає певні етапи: отримання правоохоронних документів, які засвідчують майнові права на сорти рослин, породи тварин, корисні моделі, винаходи; достовірна оцінка ОПВ як об'єктів обліку; маркетингові дослідження (аналіз ринку, аналіз попиту, аналіз потенційних споживачів, аналіз товарів конкурентів): просування

інноваційних продуктів 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 і контроль за виконанням умов ліцензійних договорів [2, с. 26]. Запроваджений у практику науково-дослідних установ відповідний механізм комерціалізації інтелектуальної власності дозволить селекційним центрам не тільки покривати витрати на створення таких активів, а ще й інвестувати в нові продукти та фінансувати інші наукові дослідження.

Результати проведеного дослідження дали змогу сформулювати модель вибору пріоритетних методів комерціалізації селекційних досягнень науково-дослідних установ аграрної сфери з метою прийняття управлінських рішень та уникнення помилок у процесі комерціалізації інноваційної продукції, яка представлено на рис. 1.

Запропонована модель вибору методів комерціалізації ґрунтується на врахуванні низки критеріїв (ресурсні можливості науково-дослідної установи, ефективність від реалізації інноваційної продукції, збереження контролю в межах установи, наявність на ринку професійного підприємства-комерціалізатора, можливість об'єднання ресурсів, орієнтація на розширення частки ринку, можливість надавання консультаційних послуг, збереження власної торгової марки).

У результаті дослідження встановлено, що науково-дослідні установи використовують змішану форму комерціалізації, тобто використовують об'єкти права інтелектуальної власності як у власному виробництві, так і надають ліцензії третім особам (найчастіше невиключні) на право використання таких активів. Слід зазначити, що в системі науково-дослідних установ Національної академії аграрних наук України майже не укладаються угоди про повну передачу прав власності на об'єкти права інтелектуальної власності.

Однією з переваг ліцензування інтелектуальної власності є допомога науково-дослідній установі, яка надає ліцензію, комерціалізувати свій продукт шляхом реалізації інтелектуального продукту на ринку, тим самим розширивши існуючі ринки та забезпечивши вхід на нові, які раніше були недоступні. Укладаючи ліцензійну угоду, покупець ліцензії може отримати доступ до технологій, винаходів, брендів без значних капітальних інвестицій у власні дослідження та розробки, результатом яких є створення нового інноваційного продукту. Це, в першу чергу, буде вигідно для малих підприємств, які отримують економічні вигоди від впровадження інтелектуальних продуктів у господарський оборот [2, с. 26; 9, с. 57–58].

Ліцензування, крім переваг та можливостей, також несе в собі певні ризики для розробника інноваційного продукту. Основний ризик процесу ліцензування полягає в тому, що ліцензіат, який впроваджує у виробництво запатентовану технологію та реалізує в подальшому продукцію за ліцензією, може стати прямим конкурентом ліцензіара. В такому випадку діяльність ліцензіата на ринку може привести до зменшення обсягів продажу продукції ліцензіаром. Аналогічна ситуація складається у вітчизняних науково-дослідних установах аграрної сфери. Селекційні центри на умовах невиключних ліцензій надають права на використання сортів рослин сільськогосподарським товаровиробникам на визначений строк та певну територію. Зазвичай, ліцензіатами виступають агрохолдинги та комерційні фірми зі значними капітальними інвестиціями, які мають сучасну матеріально-технічну базу для виробництва якісного насіннєвого матеріалу за ліцензією. Ліцензіати, маючи відповідне оснащення, на відміну від науково-дослідної установи при її мінімальному бюджетному фінансуванні надають логістичні послуги, агрохімічні послуги, консультативну підтримку комплексу робіт від посіву до збирання врожаю. Тобто, ліцензіат поширює свій вплив на значну територію та захоплює потенційних клієнтів наукової установи – оригінатора насіння. З одного боку покупець ліцензії (ліцензіат) забезпечує продуцента інновації (ліцензіара) грошовими надходженнями у вигляді роялті та паушальних платежів за надання прав на використання сортів рослин, але, з іншого боку, обсяги продажу ліцензіаром третім особам до базового та базового насіння зменшується, бо частина ринку вже захоплена ліцензіатами.

У результаті дослідження було проаналізовано види ліцензій та надано характеристику з визначенням відмінних рис (табл. 1).

На практиці передача прав на використання об'єктів інтелектуальної власності передбачає отримання ліцензіаром доходу у вигляді роялті та паушального платежу (табл. 2).

Схема механізму впровадження у виробництво нового сорту рослин та подальша його комерціалізація з отриманням грошових надходжень у вигляді роялті та паушального платежу представлена на рис. 2.

В науково-дослідних установах НААН склалась практика використання комбінованих платежів за право використання селекційних досягнень третіми особами. Такий підхід передбачає отримання паушального платежу ліцензіаром під час укладання ліцензійного договору та виплату роялті в чітко визначені строки після впровадження сорту рослин, корисної моделі, винаходу, породи тварин у виробництво та реалізації продукції, виготовленої за ліцензією. Перевага та економічна доцільність впрова-

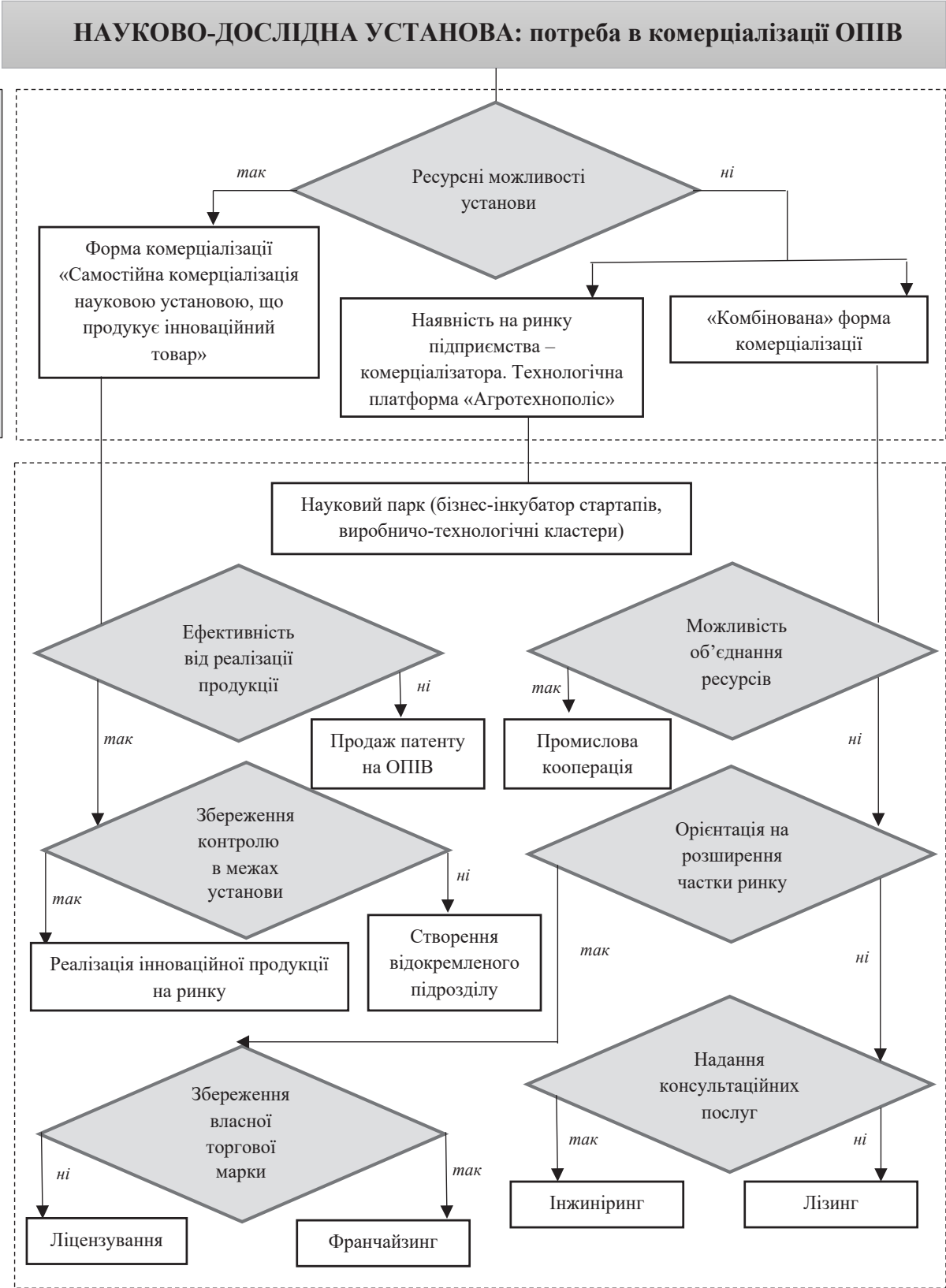


Рис. 1. Модель вибору пріоритетних методів комерціалізації селекційних досягнень науково-дослідними установами аграрної сфери

Джерело: сформовано авторами на основі [1; 2; 6]

Таблиця 1

Характерні відмінності основних видів ліцензій

Вид ліцензії	Права ліцензіара	Права ліцензіата	Можливість надання субліцензії	Примітки
Виключна	Виключається можливість використання ліцензіаром об'єкта інтелектуальної власності у частині, яка передається ліцензіату. Ліцензіар не має права видавати третім особам ліцензії на використання об'єкта інтелектуальної власності у зазначеній сфері чи території	Ліцензіату надаються виключні права на використання ОПІВ у повному обсязі	+	Права ліцензіата на використання ОПІВ обмежені строком і територією дії ліцензійної угоди, способом використання
Невиключна	Виключні права залишаються у ліцензіара. Існує можливість видачі ліцензій ліцензіаром на використання об'єкта інтелектуальної власності третім особам	Надається тільки право використання	-	Надаються при постійному попиту на продукцію, яка виготовляється за ліцензією з використанням запатентованого об'єкта інтелектуальної власності
Одинична	Виключні права залишаються у ліцензіара. Ліцензіар не втрачає можливості використовувати об'єкт ліцензії у зазначеній сфері. Можливість видачі третім особам прав на використання у ліцензіара відсутня	Надається тільки право використання	-	Видається лише одному ліцензіату і виключає можливість видачі ліцензій іншим особам
Субліцензія	У ліцензіара відсутня можливість використання об'єкта ліцензії у частині, яка передається ліцензіату	Субліцензія надається в форматі невиключної ліцензії	-	Відповідальність перед ліцензіаром закріплена за ліцензіатом, який надав цю ліцензію

Джерело: узагальнено авторами на основі [1; 2; 7; 9]

Таблиця 2

Форми винагороди за використання ОПІВ

Ознаки	Роялті	Паушальний платіж
<i>Визначення</i>	поточні диференційовані відрахування від доходу ліцензіата, що обчислюються на основі фіксованих ставок (відсотки від вартості чистих продажів ліцензійної продукції в межах 5-9 %)	твердо фіксовані суми платежів на користь ліцензіара, які не залежать від обсягів виробництва і збуту продукції
<i>Періодичність виплати</i>	сплачується періодично	одноразовий платіж, становить фіксовану суму
<i>Залежність від обсягів виробництва</i>	залежать від обсягів виробництва або реалізації продукції	не залежить від обсягів виробництва або реалізації продукції
<i>Переваги для ліцензіара</i>	інвестування в фундаментальні та прикладні дослідження за рахунок фінансових надходжень	отримання коштів незалежно від зриву впровадження ліцензіатом або невдалого запуску продукції
<i>Переваги для ліцензіата</i>	освоєння виробництва продукції, що користується попитом при істотній економії матеріальних і трудових ресурсів; підвищити конкурентоспроможність товарів на зовнішньому ринку	позбавитись зайвих витрат на власні дослідження, одержати переваги над конкурентами

Джерело: узагальнено авторами на основі [4; 5; 7; 8]

дження такого підходу в практику науково-дослідних установ аграрної сфери полягають в наступному: на першому етапі продавець ліцензії отримує визначену на умовах договору суму коштів від ліцензіата (паушальний платіж), яка не залежить від впровадження, виробництва продукції, попиту, а на другому етапі на

рахунок ліцензіара вже надходить сума роялті у разі успішної реалізації та збуту вирощеної продукції ліцензіатом. Таким чином, науково-дослідним установам необхідно прийняти таку систему ліцензійних платежів, яка б не примушувала ліцензіата порушувати майнові права власника сорту та не перетворюва-



Рис. 2. Механізм впровадження у виробництво нового сорту рослин та його комерціалізація

Джерело: складено авторами

лась для нього в обтяжливу процедуру, що може змусити ліцензіара розірвати договір через неможливість виконати його умови ліцензіатом [8, с. 154].

Автори, які створили сорти рослин, корисні моделі, винаходи в межах виконання трудового договору відповідно до норм чинного законодавства мають отримувати авторську винагороду за результати своєї інтелектуальної діяльності. Позиція науково-дослідних установ у питанні виплати авторської винагороди не завжди правильна та справедлива по відношенню до авторів селекційних досягнень. На практиці спостерігається порушення вимог законодавства у сфері інтелектуальної власності щодо виплати належної винагороди селекціонерам, аргументуючи тим, що відповідні дії направлені на економію бюджетних коштів. У результаті це призводить до відтоку талановитої молоді у селекційному процесі, зменшення чисельності науковців, згортання наукових програм, відсутності ентузіазму до творчої діяльності та створенню нових інноваційних продуктів.

Досвід діяльності науково-дослідних установ аграрної сфери доводить, що існує ризик витоку інформації, коли наукові співробітники, володіючи знаннями про результати досліджень у відповідному напрямку, можуть використати їх у власних цілях або надати конкурентам. У зв'язку з цим першочерговим для керівництва постає питання документального оформлення передачі прав від автора, який створив об'єкт інтелектуальної власності до установи. З огляду на це, удосконалено та впроваджено в практику на-

уково-дослідних установ мережі НААН форми «Договір між Співавторами про вклад у створення ОПВ та розподіл винагороди» та «Договір між Співавторами і Роботодавцем про передання права на одержання охоронного документа на ОПВ». У зазначених документах рекомендовано врахувати відповідальність за розголошення інформації щодо створених інтелектуальних продуктів, зазначити порядок нарахування та сплати авторської винагороди з метою мотивування персоналу до подальшої інтелектуальної творчості та недопущення витоку інформації.

Також однією з головних проблем є те, що наукові установи не приділяють значної уваги контролю умов виконання ліцензійних договорів із контрагентами, не усвідомлюючи, що саме на цьому етапі закладається гарантія отримання доходів, які могли б бути спрямовані на розвиток селекційної роботи та підтримку розумової праці авторів сортів. З практики спостерігаємо, що неврегульованість механізму сплати роялті завдає значних збитків селекційним центрам, яка полягає у недоотриманні вигоди за використання об'єктів інтелектуальної власності третіми особами. Також маємо як результат відсутність коштів за використання об'єктів права інтелектуальної власності, які могли б бути спрямовані на формування умов для стимулювання розвитку конкурентоспроможних та високоякісних сортів і розвитку внутрішнього ринку сільськогосподарських культур. На нашу думку, запровадження в практику науково-дослідних установ аграрної сфери прозорого підхо-

ду до нарахування та сплати роялті позитивно вплинуло б на фінансовий стан ліцензіара, слугувало б кардинальним поштовхом у розвитку селекції та виступило б стимулюючим фактором впровадження в сільське господарство кращих селекційних досягнень вітчизняної аграрної науки.

По-перше, на рівні Національної академії аграрних наук України пропонується встановлення єдиних відсотків ставок роялті в розрізі різних об'єктів права інтелектуальної власності та затвердження методики їхнього розрахунку, що б підсилило рівень довіри з боку ліцензіата щодо затверджених ставок установою вищого рівня.

На практиці виникають випадки, коли несумлінні ліцензіати надають неправдиву інформацію щодо їхньої реалізації насіння третім особам, що впливає на розрахункову суму роялті за надання прав використання об'єкта інтелектуальної власності. Тому, рекомендовано додати пункт у ліцензійний договір щодо можливості з боку ліцензіара здійснювати перевірку стану виробництва та збуту насіння ліцензіатом, а також перевірку даних, які є основою для розрахунку роялті. Такий крок дозволить селекційним центрам на законних підставах отримувати значно більші суми роялті, які слугуватимуть інвестицією в розвиток селекційної галузі.

По-третє, рекомендовано для включення в Державний реєстр суб'єктів насінництва та розсадництва включати безпосередньо оригінаторів сортів рослин та тільки тих товаровиробників, які сумлінно сплачують роялті та мають Довідку від ліцензіара про сплату роялті за минулий період використання відповідного об'єкта права інтелектуальної власності. Для тих товаровиробників, які вперше укладають ліцензійний договір з ліцензіаром, рекомендовано надавати гарантійний лист про сплату роялті після закінчення строку ліцензійного договору з відміткою ліцензіара. Такий елемент контролю, на нашу думку, зменшив би частку існування несумлінних фірм та спонукав товаровиробників відповідально ставитись до зобов'язань, які виникають перед ліцензіаром щодо нарахування та сплати роялті, що, в свою чергу, позитивно вплинуло б на фінансовому стані науково-дослідної установи через надходження сум роялті.

Узагальнення результатів проведеного дослідження дало змогу розробити та запропонувати до впровадження в діяльність науково-дослідних установ аграрної сфери інструменту «Бізнес-калькулятор процесу комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності» за допомогою програми Excel. Калькулятор дозволяє визначати суму авторської винагороди в розрізі кожного автора автоматично після занесення даних про надходження коштів (роялті, паушальні платежі) від використання об'єктів права

інтелектуальної власності третіми особами. Це дає змогу для бухгалтерських служб науково-дослідних установ, які ведуть облік в паперовій формі, значно скоротити час на відповідні процедури нарахування авторської винагороди. За допомогою розробленого інструменту існує можливість швидкого аналізу результатів комерціалізації ОПВ у вигляді графічної інтерпретації шляхом вбудованого функціоналу в «Бізнес-калькулятор». Розроблений інструмент дозволяє визначити найбільш прибуткові об'єкти інтелектуальної власності, що надасть змогу керівництву прийняти ефективні управлінські рішення у відношенні до всієї сукупності ОПВ із портфелю.

В бізнес-калькуляторі автоматично за вже вбудованими формулами формується «Звіт про результати комерціалізації ОПВ за звітний рік», який подається як частина Інформаційного звіту наукової установи до Національної академії аграрних наук України за результатами річної діяльності. Підготовка відповідного звіту при ручному веденні бухгалтерського обліку займає значний проміжок часу для згрупування всіх вхідних платежів у розрізі ОПВ, за якими надійшли кошти від комерціалізації. Впровадження розробленого інструменту в облікову практику науково-дослідних установ аграрного профілю має ряд переваг: економія часу на додаткові розрахунки, скорочення документообігу, графічна інтерпретація інформації. «Бізнес-калькулятор процесу комерціалізації ОПВ» забезпечує прозорість та відкритість інформації для авторів сортів щодо нарахованої їм авторської винагороди. Це забезпечується наданням віддаленого доступу науковим співробітникам до файлу, тобто розміщується на сервері або надається посилання на онлайн-форму.

Висновки. Виходячи з викладеного можна зробити висновок, що удосконалення процесу комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності є необхідною та невід'ємною частиною побудови інноваційної системи, що має на меті підвищення конкурентоспроможності національної економіки та забезпечення переходу до стійкого економічного зростання. Сформовано модель вибору методів комерціалізації селекційних досягнень науково-дослідних установ аграрної сфери, яка здатна сформувати підґрунтя для прийняття ефективних управлінських рішень щодо вибору форм та методів комерціалізації інноваційної продукції. Розроблено інструмент «Бізнес-калькулятор процесу комерціалізації ОПВ» за допомогою програми Excel, який дозволяє відобразити результати процесу комерціалізації ОПВ в науково-дослідних установах, визначити суму авторської винагороди в розрізі кожного автора автоматично після занесення даних про надходження коштів від використання ОПВ (роялті, паушальні платежі), графічно інтерпретувати результати комерціалізації.

Список літератури:

1. 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.
2. Вікулова А.О. Інтелектуальна власність як об'єкт комерціалізації. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 11 (1). С. 22–28.
3. Вовна І.М. Теоретико-проблемні аспекти процесу комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності в умовах мінливого середовища. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. № 5. С. 44–46.
4. Жураковська І.В. Облік ліцензійної діяльності на право користування сортом рослин: міжнародний та національний досвід. *Економіка АПК*. 2009. № 2. С. 102–106.
5. Захарчук О.В. Насіння і садивний матеріал як інтелектуальний товар в Україні. *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету*. 2013. № 2 (2). С. 106–116.
6. Кузьмін О.Є., Косчик Р.С. Вибір методів комерціалізації інноваційної продукції підприємств. *Економіка та держава*. 2013. № 9. С. 6–8.
7. Луценко І. Роялті для селекціонерів. *Агробізнес сьогодні*. 2013. № 5 (252). С.11–16.
8. Пічкур О.В. Правова охорона селекційних досягнень у рослинництві : монографія. Київ : Концерн «Видавничий дім «Ін Юре», 2006. 697 с.
9. Столярчук Н.М. Облік комерційного використання інноваційної продукції. *Облік і фінанси*. 2015. № 3 (69). С. 55–61.

References:

1. Verbovska L.S. (2015) Komertsializatsiia ob'ektiv prava intelektualnoi vlasnosti yak stratehichna skladova rozvytku pidpriemstva [Commercialization of intellectual property rights as a strategic component of enterprise development]. *Actual problems of the development of the economy of the region*, vol. 11, no. 1, pp. 78–84.
2. Vikulova A.O. (2015) Intelektualna vlasnist yak ob'iekt komertsializatsii [Intellectual property as an object of commercialization]. *Scientific Bulletin of Kherson State University*, vol. 11, no. 1, pp. 22–28.
3. Vovna I.M. (2014) Teoretyko-problemni aspekty protsesu komertsializatsii ob'ektiv intelektualnoi vlasnosti v umovakh minlyvoho seredovyshcha [Theoretical and problematic aspects of the process of commercialization of intellectual property objects in the conditions of a changing environment]. *Scientific Bulletin of Kherson State University*, no. 5, pp. 44–46.
4. Zhurakovska I.V. (2009) Oblik litsenziinoi diialnosti na pravo korystuvannia sortom roslyn: mizhnarodnyi ta natsionalnyi dosvid [Accounting of licensing activities for the right to use a plant variety: international and national experience]. *Economy of agro-industrial complex*, no. 2, pp. 102–106.
5. Zakharchuk O.V. (2013) Nasinnia i sadyvnyi material yak intelektualnyi tovar v Ukraini [Seeds and planting material as intellectual goods in Ukraine]. *Collection of scientific works of Tavriyya State Agro-Technological University*, vol. 2, no. 2, pp. 106–116.
6. Kuzmin O.Ye., Kostsyk R.S. (2013) Vybir metodiv komertsializatsii innovatsiinoi produktsii pidpriemstv [The choice of methods of commercialization of innovative products of enterprises]. *Economy and the state*, no. 9, pp. 6–8.
7. Lutsenko I. (2013) Roialti dlia selektsioneriv [Royalties for breeders]. *AgroBusiness today*, vol. 5, no. 252, pp. 11–16.
8. Pichkur O.V. (2006) Pravova okhrona selektsiinykh dosiahnen u roslynnytstvi [Legal protection of breeding achievements in plant breeding]. Kyiv: In Yure Publishing House, 697 p.
9. Stoliarchuk N.M. (2015) Oblik komertsiiinoho vykorystannia innovatsiinoi produktsii [Accounting for commercial use of innovative products]. *Oblik i finansy*, vol. 3, no. 69, pp. 55–61.