

А.С. Кириенко

**АСПЕКТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ БИЗНЕСЕ
ПРИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ НАСТОЛЬНОЙ ИГРЫ «УГАДАЙ, ЧТО Я СДЕЛАЮ?»**

Статья посвящена результатам исследования вопросов обеспечения прав на интеллектуальную собственность при коммерциализации технологического бизнеса на примере продвижения настольной образовательной игры, моделирующей создание изделий из материалов с применением игровых конструкций, проецирующих в виртуальном игровом режиме ситуации соревнования между игроками в режиме первенства по созданию изделия.

В настоящее время в условиях глобальной экономики конкуренция все больше основывается на знаниях, особенно в сфере техники и информации. Центральное место в современных теориях роста и развития бизнеса занимают технологические инновации.

В настоящее время успешным в долгосрочной перспективе будет являться технологический бизнес способный предложить клиенту качественный продукт с набором качественных и функциональных характеристик, которые не просто удовлетворяют потребностям потенциально возможной группы клиентов, а способны удивить, восхитить и тем самым привлечь клиентов. Новые технологические продукты, с которыми сталкиваются потенциальные клиенты должны привлекать к себе с первого взаимодействия с ними. Такая привлекательность всегда будет основываться на практических и теоретических основах. Дополнительным положительным эффектом в привлечении клиентов к технологическому продукту является содержание в нем образовательной функции, которая увеличивает полезность продукта для клиента в разы. Соответственно подтверждается утверждение о том, что развитие перспективных направлений предпринимательской деятельности на основе технологического бизнеса должно опираться на технологические инновации, тем самым способствовать глобальному росту и развитию.

В нашей повседневной жизни так или иначе нас повсюду окружает предпринимательская деятельность, стимулирующая экономический рост и может наблюдаться практически в каждом контексте. Уже достаточно давно глобальные компании с крупными отделами исследований и разработок привлекают инженеров-предпринимателей, обладающих способностями в разработке инновационных технологий и коммерциализации этих технологий. Новое поколение инженеров должно быть в состоянии открывать, создавать и использовать новые возможности для бизнеса. Технологии сегодня — это современное знание и инновационные идеи, которые определяют способ производства товаров и услуг. Технологические изобретения — это новые правила и идеи о том, что производить и как это делать [1, с.47].

Технологические инновации появляются, когда новые правила и идеи находят практическое применение благодаря применению и/или коммерциализации предпринимателями. Технологические инновации способствуют более высокому уровню экономического производства и могут предоставлять новые товары и услуги, которые изменяют человеческие жизни и возможности. Технологическое предпринимательство — создание нового бизнеса, в основу устойчивого конкурентного преимущества которого положена инновационная высокотехнологичная (наукоёмкая) идея. От других форм предпринимательства (социального или индивидуального) технологическое предпринимательство отличается

тем, что создание новых продуктов или услуг в этом случае напрямую связано с использованием новейших научных знаний и/или технологий, правами на которые обладает компания-разработчик. Из-за специфики производимых продуктов и услуг — высокоспециализированных знаний в различной форме, — а также используемых наукоемкими фирмами ресурсов — интеллектуального капитала — «производственные процессы» в них серьезно отличаются от процессов производства материальных продуктов и строятся по принципам стартапа [2, с.204].

Все это требует особого внимания к интеллектуальной собственности, на которой базируется любой стартап. Соответственно необходимо выстраивать охрану интеллектуальных прав для того, чтобы стартап стал привлекательным для инвестиций. В этой связи для стартапа не имеющего значительной капитализации на начальном этапе коммерциализации инновационного продукта важно понимать, что нужно сделать безусловно сразу в области охраны интеллектуальных прав, а что можно отложить.

Рассмотрим аспекты охраны интеллектуальных прав при коммерциализации стартапа направленного на разработку, производство и распространение настольной образовательной игры «Угадай, что я сделаю?».

Настольные игры способствуют развитию таких необходимых в нашей жизни качеств как: логическое мышление, умение предвидеть ситуацию, находить выход из сложного положения. Для детей значение настольных игр и того больше. Они развивают у них память и внимательность. В дальнейшей жизни такое социальное воспитание обретет свое действие, ведь дети будут обладать необходимыми навыками. Кроме того, именно настольные игры научат как детей, так и взрослых достойно принимать поражение. В жизни бывают различные ситуации, и не всегда победа оказывается на нашей стороне. Но важно научиться относиться к этому моменту правильно, и тогда можно будет двигаться дальше, усвоив полученные уроки.

Перед современной школой общество ставит цель по подготовке компетентного выпускника, способного адаптироваться в изменяющихся социально-экономических условиях, гибко и творчески решать поставленные перед ним задачи. С одной стороны требования к выпускнику, следовательно, и к школе возрастают год от года, а с другой — мы должны решать проблему сохранения здоровья учащихся. Данная проблема может быть успешно решена в том случае, если учитель владеет разнообразными методами и приемами работы с учащимися, создает урок как произведение педагогического мастерства, создает его для детей и вместе с детьми. Хороший урок имеет свое лицо, своеобразие, которое обеспечивается индивидуальным стилем учителя. Педагогическая наука и практика предлагают немало различных форм учебной деятельности школьников. Одной из них является игровая информационная технология [3, с.110-120].

Основываясь на игровой информационной технологии в рамках научного студенческого кружка «Инжиниринг» на кафедре технологии и методики преподавания под руководством Кириенко А.С. со студентами 3 курса разработана образовательная технологическая настольная игра, моделирующая создание изделий из материалов с применением игровых конструкций, проецирующих в виртуальном игровом режиме ситуации соревнования между игроками в режиме первенства по созданию изделий. Кроме существующей педагогической проблемы, озвученной выше, разработка способна решить еще одну достаточно важную задачу. В настоящее время рынок насыщен различными сложными с технической точки зрения устройствами, обладающими понятийным интерфейсом, способным обеспечить облегченное взаимодействие с ними не подготовленного специально

пользователя. Это предоставило возможность целому поколению исключить необходимость глубокого изучения информационных, технических и материаловедческих дисциплин, которые бы объясняли природу и специфику функционирования таких устройств. Постепенно это может привести к сокращению численности специалистов, которые обладали бы современными компетенциями, позволяющими не только использовать, а и разрабатывать, модернизировать и ремонтировать сложные информационно-технические устройства. Известно, что все основные навыки, интерес и мотивация к изучению технических наук закладывается в детстве, в том числе через игровые итерации. Поэтому коммерциализация разработки способствовала бы популяризации изучения инженерно-технических дисциплин у подрастающего поколения.

В описанной выше разработке реализована интеллектуальная собственность, которая представляет ценный актив реализуемого стартапа. В настоящее время участниками команды ведется работа по совершенствованию дизайна и проектирования игровых полей и карт, но в целом концепция игры, ее описание и правила уже разработаны. В планах бизнес-стратегии по продвижению идеи есть разработка онлайн игры, игрового сервера, создание сайта магазина для продажи базовых игровых комплектов, а также дополнительных наборов карт и полей. И все это вынуждало команду принять важное для развития стартапа решение, связанное с охраной интеллектуальных прав.

Продуманная политика обеспечения охраны интеллектуальных прав помогает интересам бизнеса: конкурентоспособности, привлечению партнеров и инвесторов, субсидий и увеличивает ценность стартапа. Но на начальном этапе реализации стартапа без серьезной капитализации достаточно сложно проводить патентование и изыскать на эти затраты финансовые возможности. Однако безусловно наша разработка нуждалась в юридическом или административном процессе регистрации и защиты, поэтому вопрос о необходимости патента был решен положительно.

Но когда же все-таки правильнее получать патент? На начальной стадии разработки проекта игры или уже после выпуска ее на рынок, доработки и запуска онлайн версии? Это критическое решение для инновационного бизнеса. Ведь после доработки может получиться совсем другой продукт. С юридической точки зрения подавать заявку нужно как можно быстрее, чтобы не потерять права на разработку и опередить конкурентов. Но это взгляд правового вакуума без учета интересов стартапа. С деловой точки зрения подавать заявку лучше позже, так как патентование занимает ресурсы, которые необходимы на «прямые нужды стартапа», развитие продукта, привлечение сотрудников, партнеров и капитала. Но эта точка зрения не учитывает юридические формальности, которые могут повлечь за собой потерю прав. Например, в большинстве иностранных юрисдикций происходит потеря патентного права при первом публичном раскрытии, публичном использовании или предложении о продаже. Как все-таки поступить правильно? Чтобы верно ответить на этот вопрос необходимо смоделировать ситуацию развития стартапа в будущем основываясь на большинстве примеров ситуаций развития бизнеса. Может быть две ситуации развития стартапа. Первая, это развитие стартапа с целью продажи. И в этом случае чем раньше будет обеспечена патентная охрана интеллектуальной собственности, тем лучше. Потому что стартап сможет быть хорошо реализован только в комплексе с интеллектуальными правами. Вторая ситуация, это когда стартап задумывался не для продажи, а для получения операционной выручки в течение долгосрочной перспективы. И действительно происходит ситуация, при которой стартап, работая в Беларуси неспешно трансформируется в бизнес с серьезной капитализацией, выходит на международные рынки, затем трансформируется в группу компаний, затем появляется офшор, несколько офшоров, новые партнеры, а затем все первоначальные игроки начинают ощущать усталость, поскольку вести бизнес становится

затруднительно и тяжело, мешают регуляторы, а им уже очень хочется отдохнуть где-нибудь в экзотических странах. И возникает необходимость в стратегическом инвесторе, которому можно передать управление. При этом со стороны инвестора обязательно будут заданы вопросы в области принадлежности интеллектуальных прав. И самое распространенное в данной ситуации это то, что патентное право ничем не обеспечено из-за отсутствия патентования разработчиками, смены их юридического лица, привлечения многочисленных фрилансеров с которыми также не отрегулированы вопросы интеллектуального права. Практика говорит о том, что оказавшиеся в такой ситуации компании продолжительное время и существенные финансовые средства тратят на оформление всех необходимых патентных документов и находятся в стадии обратного накопления интеллектуальной собственности. Поэтому всё же более правильным является изначальное оформление интеллектуального права на разработки. К такому выводу пришла и наша команда.

Кроме проблемы, связанной с оформлением интеллектуальных прав, существует и ряд проблем реализации технологического предпринимательства. Исторически сложилось, что в Беларуси многие путают изобретательство с технологическим предпринимательством. Изобретатели есть, но сложившееся с советских времен классическое разделение труда не предполагало, что ученый должен думать сколько это будет стоить, каков потенциальный рынок, как на этот рынок выходить с новой разработкой. На Западе ученых приучили к тому, что, даже когда они берут научный грант, они заранее думают, чем их открытие может быть полезно, каков жизненный цикл изобретения. Таким образом, изобретать можно по-разному. Можно придумать что-то более быстрое и дорогое, а можно бороться за цену продукта. При этом зачастую снижение стоимости требует глубокого технологического изменения, что с научной точки зрения не менее ценно, чем быстрое и дорогое изобретение. Выращивать технологических предпринимателей нужно со школьной скамьи, с университета. Выпускники естественно-научных и инженерных вузов — самая перспективная среда. У них достаточное базовое и профессиональное образование, которое позволяет им разбираться в инновациях и технологических рисках. В Беларуси есть довольно много успешных проектов в IT-секторе, у истоков которых стояли вчерашние выпускники университетов, они все на слуху. Вместе с тем, успешных проектов пока мало для того, чтобы выстроилась сеть, которая сделала бы их не отдельными единичными случаями, а нормой. Рассмотрим причины неудач инновационных проектов. Они могут выражаться в нескольких формах:

- получение убытков и других отрицательных финансовых результатах;
- отсутствие коммерческих эффектов: роста продаж, увеличения рыночной доли, выхода в новые рыночные сегменты;
- не достижение научно-технологических результатов, невозможность получения требуемого продукта;
- межличностные конфликты, распад команды, разрыв человеческих связей, подорванное здоровье;
- банкротство, ликвидация компании, прекращение ее функционирования или закрытие проекта.

Как правило, проект не имеет успеха не по какой-то одной причине, а в результате соединения ряда неблагоприятных факторов и неверных решений руководителей в ответ на воздействие этих факторов. Как на всякий сложный объект, на инновационный проект влияет множество внешних и внутренних негативных обстоятельств, и приходится максимально упрощать и формализовать траекторию развития бизнеса, чтобы определить, какие именно из них привели к тому, что результат не соответствовал ожиданиям. Причем в большинстве ситуаций сам по себе фактор или принятое решение не обязательно были фатальным для судьбы проекта обстоятельством, а их воздействие вело к неизбежной неудаче. Более

того, в каких-то иных обстоятельствах такие же факторы и обстоятельства, возможно, могли бы, напротив, стать залогом успеха. Однако в совокупности они приводили проекты к негативным результатам [4, с.1831-1848].

Что касается технологического бизнеса в области игровой индустрии, то в 2020 году мировой рынок настольных игр был на уровне \$3,2 млрд, а по прогнозам экспертов, к 2021 году он достигнет \$8,5 млрд. Детективные игры можно назвать трендом 2021 года. Они издавались как за рубежом, так и в СНГ. Если годом ранее стали появляться квест-игры про то, как надо выбраться из запертого помещения, в 2021 г. все переключились именно на исследование преступлений. Индустрия настольных игр в Беларуси привлекает все больше внимания как разработчиков, так и инвесторов. Стартовым для рынка сетевой розницы настольных игр считается «знаменательный» для мировой экономики 2008 год, в период с 2008 по 2011 года рынок показывал почти десятикратный рост. В пандемию COVID-19 за 2020-2021 гг. на OZON продажи настольных игр выросли в 2,2 раза. Настольная игра «Мафия» стала одним из лидеров продаж во время периода самоизоляции. В апреле и мае 2020 года игру покупатели заказали в 16 раз больше наборов с этой игрой, чем годом ранее. Важно понимать, что для полноценной игры в «Мафию» нужно собрать вместе не меньше 7 человек. Другими лидерами продаж в период карантина стали настольные игры «Дженга» и «Кто я?».

Для разрабатываемого стартапа по коммерциализации настольной игры «Угадай, что я сделаю?» планируются два основных канала продаж, прямой и косвенный. Прямым каналом продаж является сайт, на котором будет размещен сам товар, дополнительные услуги, либо дополнительные наборы, товары партнеров.

Косвенным каналом является размещение нашего товара в магазинах, в магазинах OZ, так же включение игры в образовательный процесс учреждений образования и дополнительного образования. Основными потребителями нашей разработки являются: учреждения образования, учреждения дополнительного образования, физические лица - любители настольных игр. При коммерциализации проекта нам необходимо учесть все факторы возможных неудач в технологическом бизнесе.

Проектам на ранних стадиях требуется помощь в проведении анализа рынков и доведении продукта до рынка, гранты, субсидии, обеспечение возможностей для тестирования, услуги по разработке технологической документации и дизайна. Эти проекты также нуждаются в консультационной помощи по разработке стратегии развития и продвижения на рынок, в выборе правильных бизнес-моделей — для этого могут привлекаться как профессиональные консультанты, так и более опытные предприниматели-менторы. Целесообразно организовывать для начинающих предпринимателей обучающие и акселерационные программы, готовить для них кейсы с разбором типичных ошибок [5, с.84-92].

Технологические проекты на этапе коммерциализации испытывают сложности со стратегическим планированием, поэтому им нужна помощь в этом направлении и в особенности принятий решений, связанных со своевременной охраной интеллектуальной собственности. Дополнительно у них возникает блок проблем, связанных с выстраиванием отношений с партнерами — инвесторами, партнерами по кооперации, государственными организациями. В этом направлении им нужна поддержка от консультантов и менторов, помощь в налаживании связей (нетворкинг), возможность участия в питч-сессиях для инвесторов и крупных потребителей. У зрелых проектов помимо проблем с партнерами по бизнесу нарастает число проблем, связанных с ошибками в управленческих решениях. Им необходима помощь в организации системы принятия управленческих решений, прежде всего в том, что касается отработки четких юридических процедур, урегулирования отношений в области интеллектуальной собственности, распределения обязанностей и ответственности в коллективе.

Список источников

1. Матюнина, О. Е. Технологическое предпринимательство: проблемы и перспективы / О. Е. Матюнина. — Текст : непосредственный // Актуальные вопросы технических наук : материалы VI Международ. науч. конф. (г. Краснодар, апрель 2020 г.). — Краснодар : Новация, 2020. — С. 47-53. — URL: <https://moluch.ru/conf/tech/archive/367/15701/> (дата обращения: 17.10.2021).
2. Барыкин А. Н., Икрянников В. О. Белые пятна теории и практики технологического предпринимательства // Менеджмент инноваций. — 2010. — № 3. — С. 204–215. Bailetti T. Technology Entrepreneurship: Overview, Definition, and Distinctive Aspects // Электронный портал журнала Technology Innovation. Электронный ресурс. — URL: <http://www.timreview.ca/article/520> (дата обращения: 17.10.2021).
3. Петрусинский В.В. Психотехнические игры и упражнения: техники игровой психокоррекции. — М.: Владос, 2013. — С. 128.
4. Хайруллина М. В. Технологическое предпринимательство: сдерживающие факторы и условия развития // Российское предпринимательство. — 2016. — Т. 17. — № 16. — С. 1831–1848.
5. Yudina E. V., Zavalko N. A., Beketova O. N., Kozhina V. O., Lavrenova A. V. INNOVATIVE APPROACHES TO BUSINESS MODELING AT AN ENTERPRISE // Revista Inclusiones. — 2020. — Т. 7. № S1–3. — С. 84–92.

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования
«Полоцкий государственный университет»

Региональный учебно-научно-практический Юридический центр

**ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ:
ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Электронный сборник материалов
международной научно-практической конференции
(Новополоцк, 28 мая 2021 г.)

Текстовое электронное издание

Новополоцк
ПГУ
2021

УДК 347.77/.88(082)
ББК 67.404я43

Рекомендован к изданию советом юридического факультета
Полоцкого государственного университета
(выписка из протокола № 8 от 27.10.2021 г.)

Редакционная коллегия:

В. А. БОГОНЕНКО, кандидат юридических наук, доцент (отв. редактор);
Н. А. БЕСЕЦКАЯ, кандидат юридических наук, доцент;
В. П. ШАРИКОВА, кандидат юридических наук, доцент

Рецензенты:

В. Н. ГОДУНОВ, доктор юридических наук, профессор, заслуженный работник образования Республики Беларусь, директор учреждения образования «Институт переподготовки и повышения квалификации судей, работников прокуратуры, судов и учреждений юстиции Белорусского государственного университета»;
А. Ю. КОРОЧКИН, кандидат юридических наук, доцент, Председатель Международного арбитражного (третейского) суда «Палата арбитров при Союзе юристов»

Правовая защита интеллектуальной собственности: проблемы теории и практики [Электронный ресурс] : электрон. сб. материалов междунар. науч.-практ. конф., Новополоцк, 28 мая 2021 г. / Полоц. гос. ун-т, Регион. учеб.-науч.-практ. юрид. центр ; редкол.: В. А. Богоненко (отв. ред.) [и др.]. – Новополоцк : Полоц. гос. ун-т, 2021. – 1 электрон. опт. диск (CD-R). ISBN 978-985-531-781-5.

Представлены материалы отечественных и зарубежных ученых, специалистов, в которых рассматриваются вопросы использования объектов интеллектуальной собственности и их правовой охраны, в том числе способы защиты исключительных прав, а также проблемы применения законодательства об интеллектуальной собственности.

Конференция проведена в формате баркемпа. Баркемп – это инновационная неформальная образовательная конференция, открытая для всех, проходящая в формате докладов, лекций, тренингов, презентаций, обсуждений, мастер-классов, питчей и деловых игр.

Издание может быть использовано в научной, учебной, практической деятельности и рекомендуется всем, кто интересуется правовыми вопросами интеллектуальной собственности.

211440, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк,
Тел. 8 (0214) 59-04-08, e-mail: v.bogonenko@psu.by

№ госрегистрации 3101918415

ISBN 978-985-531-781-5

© Полоцкий государственный университет, 2021

Для создания текстового электронного издания «Правовая защита интеллектуальной собственности: проблемы теории и практики» использованы текстовый процессор Microsoft Word и программа Adobe Acrobat XI Pro для создания и просмотра электронных публикаций в формате PDF.

Текст воспроизводится по: **Правовая защита интеллектуальной собственности: проблемы теории и практики** : сб. материалов междунар. науч.-практ. конф., Новополоцк, 28 мая 2021 г. / Полоц. гос. ун-т, Регион. учеб.-науч.-практ. юрид. центр ; редкол.: В. А. Богоненко (отв. ред.) [и др.]. – Новополоцк : Полоц. гос. ун-т, 2021. – 212 с. ISBN 978-985-531-780-8.

**ПРАВОВАЯ ЗАЩИТА
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ:
ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ**

Электронный сборник материалов
международной научно-практической конференции
(Новополоцк, 28 мая 2021 г.)

Технический редактор *А. А. Прадидова*.
Компьютерная верстка *А. А. Прадидовой*.
Компьютерный дизайн обложки *М. С. Мухоморовой*.

Подписано к использованию 18.11.2021.
Объем издания: 2,07 Мб. Тираж 3 диска. Заказ 756.

Издатель и полиграфическое исполнение:
учреждение образования «Полоцкий государственный университет».

Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий
№ 1/305 от 22.04.2014.

ЛП № 02330/278 от 08.05.2014.

211440, ул. Блохина, 29,
г. Новополоцк,
Тел. 8 (0214) 59-95-41, 59-95-44
<http://www.psu.by>