

## УЧАСТНИКИ И СПОСОБЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНОЙ И НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Е.Л. Павлович, А.В. Цуба

Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы, pavlovich@belisa.org.by, tsuba@belisa.org.by

Коммерциализация результатов научной и научно-технической деятельности (НТД) – важнейший аспект инновационного процесса, который заключается в практическом использовании результатов НТД. Всех участников коммерциализации можно разделить на три группы субъектов – это разработчики новшеств, посредники и потребители новшеств.

В роли разработчиков новшеств выступают организации, выполняющие научные исследования и разработки (научно-исследовательские институты, проектные организации, опытные заводы и др.), учреждения высшего образования (университеты, академии и институты), крупные компании, малые и средние предприятия, коллективы изобретателей и изобретатели-одиночки.

Потребители инноваций – это крупные компании, малые и средние предприятия, государственные фонды и программы, негосударственные фонды и гранты, частные инвесторы, венчурные организации и фонды, «бизнес-ангелы».

Посредниками между разработчиком и потребителем результатов НТД выступают субъекты инновационной инфраструктуры: центры трансфера технологий, технопарки, бизнес-инкубаторы, инновационные центры, консалтинговые компании и др. Они обеспечивают сопровождение коммерциализации результатов НТД, связанное с разработкой бизнес-планов, проведением маркетинговых исследований, оформлением патентов, оказанием юридических услуг и др.

Важным моментом в процессе коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности является выбор способа коммерциализации. В настоящее время выделяют три основных способа коммерциализации результатов НТД [1, 2]:

1) *Самостоятельное использование результатов НТД* предусматривает организацию производства и выведение на рынок продукта, лизинг и инжиниринг. Лизинг связан с арендой продукции с компонентами интеллектуальной собственности, используемой в коммерческих или производственных целях лизингодержателем при сохранении прав собственности за арендодателем. Инжиниринг – данная форма коммерциализации действует на основе договора комплекса отдельных видов инженерно-технических услуг. Договор связан с исследованием, вводом в эксплуатацию и разработкой новых технологических процессов.

Преимущества самостоятельного использования новшества: разработчики обладают всеми пра-

вами на разработку, высокие доходы в случае успешного выхода на рынок, защита интеллектуальной собственности от несанкционированного доступа. Недостатки: значительные первоначальные затраты для организации собственного производства, высокие риски, большой срок окупаемости;

2) *Переуступка части интеллектуальных прав на разработку* осуществляется в виде:

продажи лицензий (владелец предоставляет определенные права на использование патента на свою разработку на конкретной территории, в течение конкретного периода и за определенное вознаграждение);

франчайзинга (договор коммерческой концессии когда одна сторона за вознаграждение передает другой возможность использовать в своей деятельности комплекс своих исключительных прав, таких как товарный знак и знак обслуживания);

промышленной кооперации (передача объектов интеллектуальной собственности в пределах совместного предприятия);

передачи секретов производства (передача знаний и прав на их использование в объеме, предусмотренном в договоре).

Достоинства данного способа коммерциализации: невысокие затраты при осуществлении деятельности, небольшие риски в связи с перераспределением прав собственности, гарантированный постоянный доход в виде платежей от использования роялти. Недостатки: доходы достаточно низкие, риск нарушения прав на интеллектуальную собственность;

3) *Полная передача интеллектуальных прав на разработку*. Данный метод связан с отчуждением от прав (безвозвратная передача авторских прав) или продажу патентных прав (передача полностью всех прав лицензиату на установленный срок). Преимущества данного способа: невысокий уровень затрат, низкие риски, быстрая окупаемость. Недостатки: высокие затраты на поиск покупателя прав и юридический консалтинг, риск недополучения значительных доходов от использования разработки в будущем.

Для результатов научной и научно-технической деятельности, которые могут быть предложены с коммерческой целью большому количеству потребителей предпочтителен первый способ коммерциализации, так как использование разработки в этих условиях может дать значительный экономический эффект. Если научно-технические разработки востребованы на ограниченном количестве предприятий, целесообразно использовать второй или третий способы коммерциализации.

#### **Список использованных источников**

1. Владимирова, А.С. Методы и проблемы коммерциализации НИОКР / А.С. Владимирова, Н.В. Грибанова, Е.А. Захарова // Синергия наук – 2019. – № 31. – С.563 – 568.

2. Цуканова, О.А. Особенности коммерциализации научно-технической продукции в России / О.А. Цуканова, Е.В. Шашкова //Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 2. – С. 379 – 386.