

УДК 334.012.42:[378.09:001.92]

Воликов В. В., начальник НДС
Дзьобко І.П., старший викладач
Харківський національний економічний
університет

РОЗВИТОК КОМЕРЦІЙНОГО ТРАНСФЕРУ РЕЗУЛЬТАТІВ НАУКОВО-ДОСЛІДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВНЗ

Воликов В. В., Дзьобко І. П. Розвиток комерційного трансферу результатів науково-дослідної діяльності ВНЗ. В статті розглядаються проблемні аспекти використання терміну "комерціалізація" стосовно результатів науково-дослідної діяльності ВНЗ та надано рекомендації щодо удосконалення процесу комерціалізації інтелектуальної власності ВНЗ.

Воликов В. В., Дзьобко І. П. Развитие коммерческого трансфера результатов научно-исследовательской деятельности ВУЗа. В статье рассматриваются проблемные аспекты использования термина "коммерциализация" применительно к результатам научно-исследовательской деятельности ВУЗа и даны рекомендации по усовершенствованию процесса коммерциализации интеллектуальной собственности ВУЗа.

Volikov V. V., Dzebko I. P. The Commercial Transfer Development of the Results of Research Activity of an Institution of Higher Education. The problem aspects of using a term "commercialization" are viewed as applied to the results of research activity of an institution of higher education. And the recommendations about an improvement of the process of intellectual property commercialization of institution of higher education were given.

Постановка проблеми. Структурно-інноваційні зміни в економіці України посилили інтерес щодо дослідження процесів комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності (НДД) вищих навчальних закладів (ВНЗ) у сучасних умовах. Роль інноваційного потенціалу ВНЗ значною мірою визначається здатністю відповідати потребам сучасного ринку і конкурентного середовища. При цьому науково-дослідний процес набуває закінченого характеру тільки у тому випадку, якщо результати наукової роботи учених знаходять практичне застосування в реальному секторі економіки і сфері послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних та прикладних аспектів з питань дослідження процесів комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності внесли такі вчені-економісти як: В. М. Геєць, С. Ю. Глазєв, Н. П. Гончарова, Б. А. Малицький, Д. І. Кокурін, А. М. Поручник, В. П. Соловійов.

Однак вирішення проблем комерціалізації результатів НДД на сьогоднішній день не лише не задовольняють, але й уповільнюють використання сучасних можливостей інтелектуального потенціалу вищої освіти України. Як вважає [1], "інтелектуальний потенціал і інтелектуальна рента являються, напевно, єдиним чинником, який можливо мобілізувати в досить короткі терміни для завоювання стійкого положення на вітчизняному і світовому ринках в конкурентній боротьбі". При цьому складність комерціалізації результатів НДД вищих навчальних закладів полягає у недосконалому механізмі, інструментів, форм і методів взаємозв'язку з реальним сектором економіки, а також невизначеності повною мірою нормативно-законодавчої бази у сфері інтелектуальної власності, що залишається характерною рисою вітчизняної економіки [1; 3; 7]. Для вирішення означених проблем комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності ВНЗ об'єктивно необхідним є уточнення мети статті та основних категорій:

комерціалізація і трансфер.

Метою статті є дослідження процесів комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності вищих навчальних закладів у сучасних умовах та надання рекомендацій щодо розвитку комерційного трансферу.

Викладання основного матеріалу. Слово *комерціалізація* походить від латинського *commercium* "комерція" і означає перетворення чого-небудь у джерело прибутку, в предмет купівлі-продажу [1].

Терміни "комерціалізація результатів науково-дослідної діяльності", "комерціалізація науково-технічних розробок", "комерціалізація НДДКР", тобто комерціалізація результатів будь-якої фази інноваційного процесу, все частіше використовується фахівцями, які працюють в інноваційній та науково-освітній сферах. Сутність цих термінів може розглядатися в діапазоні від теоретичних досліджень до практичного досвіду фахівців. В той же час зміст поняття "комерціалізація" є взаємним переплетенням двох термінів, а саме: реалізації і комерції, тобто реалізації на комерційній основі. Загальне трактування визначає комерціалізацію як реалізацію на комерційній основі створеного нового продукту в різних видах і формах з метою отримання прибутку [1; 3; 6; 7]. Стосовно ВНЗ маються на увазі продукти наукової, дослідницької, освітньої, інноваційної та інших видів діяльності, що обумовлює визначення терміну "результати науково-дослідної діяльності". Результатом науково-дослідної діяльності є наукова або науково-технічна продукція, представлена у формі наукового повідомлення, наукової доповіді, звіту, статті, монографії, проекту, конструкторської або технологічної документації, відкриття, розробки, готової до впровадження, тощо [1; 6; 7].

Результати НДД вищих навчальних закладів є підсумком інтелектуальної творчої діяльності фахівців у вигляді наукової продукції, що має комерційне та суспільне значення і реалізується споживачеві як сукупність корисної інформації та прав на об'єкти інтелектуальної власності у наступних основних формах [1-9]: результати науково-дослідних, проектно-конструкторських і техніко-технологічних робіт у формі аналітичних звітів; бізнес-плани, конструкторсько-технологічна документація, програмні продукти, бази даних тощо; винаходи, корисні моделі, промислові зразки, ноу-хау тощо; знання, досвід, консультації у сфері маркетингу, проектного управління, інжинірингу та інших науково-техніко-технологічних послуг, що пов'язані зі супроводом і обслуговуванням інноваційної діяльності підприємств тощо.

При вирішенні проблем комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності ВНЗ треба зазначити тісну взаємодію цього процесу із трансфером.

Трансфер (від англ. *to transfer* – переносити, переміщати) – це послідовність дій, в ході яких знання, досвід, промислова власність, отримана в результаті фундаментальних та прикладних досліджень в університетах і науково-дослідних установах, вільно розповсюджуються, передаються за допомогою надання науково-технічних послуг або отримуються підприємствами для впровадження в якості продукту або процесу. Тобто, це взаємодія між двома або більше партнерами, де хоча б один з партнерів передає свій результат НДД через ноу-хау, патенти і технічне сприяння іншому партнерові, який бажає впровадити і використовувати цей результат для конкретної мети [6-9].

Це визначення не трактує трансфер як комерційне явище, оскільки трансфер може служити збільшенню суми знань однієї із сторін без будь-якої фінансової операції. Правило трансферу: обидві сторони повинні отримати від нього користь на взаємовигідній основі.

Тобто, і процес комерціалізації, і процес трансферу передбачає передачу результатів науково-дослідної діяльності (рис. 1). Різниця лише в тому, на платній чи безоплатній основі здійснюється така передача. Іншими словами процес трансферу результатів НДД може бути не комерційним, а може бути комерційним – в такому випадку ми говоримо про процес комерціалізації (табл. 1).

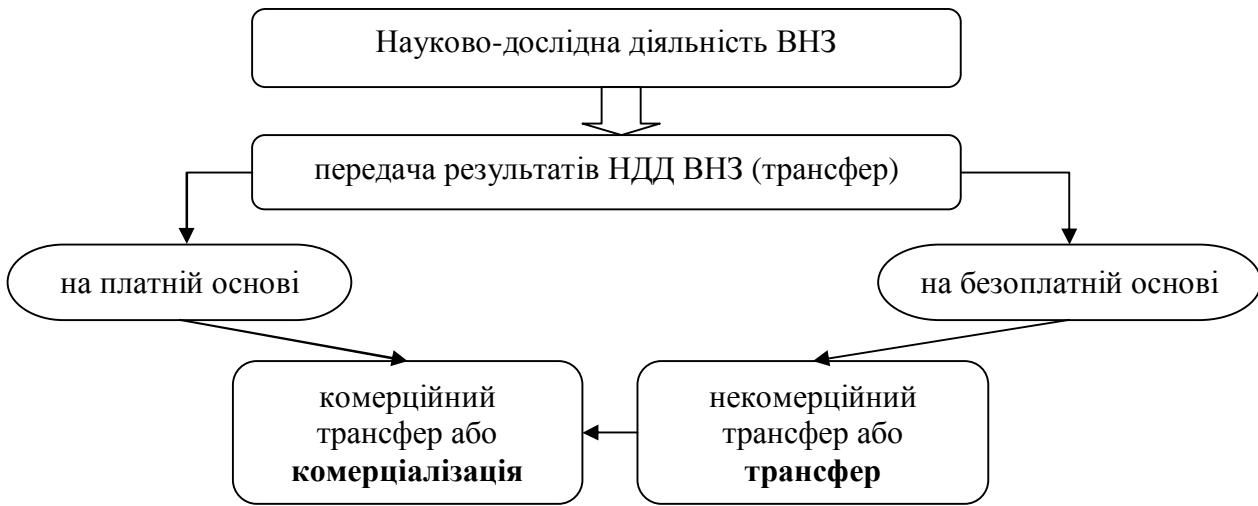


Рис. 1. - Сутність процесів трансферу та комерціалізації

Таблиця 1

Інструменти трансферу технологій

Інструменти некомерційного трансферу результатів НДД	Інструменти комерційного трансферу результатів НДД
Вільна науково-технічна інформація: науково-технічна й навчальна література довідники, огляди стандарти, описи патентів каталоги проспектів і т.ін.	Об'єкти промислової власності: патенти, свідоцтва, ліцензійні угоди, тощо
Доповіді й виступи на: міжнародних конференціях; семінарах; симпозіумах; виставках	Ноу-хау й технічний досвід у вигляді техніко-економічних обґрунтувань, моделей, зразків, інструкцій, креслень, специфікацій, технологічного оснащення й інструмента, послуг консультантів і підготовки кадрів
Навчання й стажування вчених і фахівців на безоплатній основі або на умовах паритетного відшкодування витраток сторонами	Формалізовані технічні й технологічні знання тощо

Враховуючи особливості об'єкта дослідження – діяльність ВНЗ – коректним є вживання словосполучення трансфер і комерціалізація результатів НДД.

У випадку коли мова йдеться про обмін інформацією між колегами (публікації, конференції), угоди про спільні дослідження, програми обміну тощо будемо вживати термін *трансфер*. А коли мова йдеться про трансформацію результатів науково-дослідної діяльності ВНЗ у комерційно привабливі продукти – термін *комерціалізація*. Розбіжності в цих процесах полягають і в тому, що процеси комерціалізації включають в себе такі фази, як: оцінка ринків, "дизайн продукту", налагодження "виробництва", управління правами інтелектуальної власності, розроблення стратегії маркетингу, пошук фінансових ресурсів і навчання персоналу тощо. Це, як правило, досить дорогий і тривалий процес.

Так, щоб довести результати НДД до стадії комерціалізації, необхідно виконати великий перелік робіт, зокрема [3; 6; 7]: провести експертизу результатів НДД; відібрати ті, які є найбільш привабливими для фінансування, оцінивши перспективи комерціалізації на основі маркетингових досліджень; «упакувати» результати НДД у форму перспективного інноваційного проекту; провести пошук інвесторів; розподілити і юридично закріпити права на майбутню інтелектуальну власність між всіма сторонами, що беруть участь у процесі; управляти проектом комерціалізації на стадії впровадження результатів НДД у виробництво; робити послуги з вибору напрямку подальшої модифікації й супроводи об'єктів інтелектуальної власності.

За означених вище умов, стає очевидним, що одним з головних чинників ефективного використання інноваційного потенціалу ВНЗ є процес комерціалізації результатів НДД, що забезпечує досягнення конкурентних переваг, тісних зв'язків з промисловістю і бізнесом, зростання прибутків і, як наслідок, реалізацію вищого економічного, іміджевого (брендового), соціального і матеріального статусу. Таким чином, подальший розвиток інноваційного потенціалу ВНЗ значною мірою залежить від впровадження результатів НДД на постійній основі. В такому просуванні усі учасники інноваційного процесу – науковці, виробники та інвестори – мають економічний інтерес, тобто високу мотивацію в швидкому досягненні комерційного успіху від використання інновацій.

Розглядаючи форми трансферу і комерціалізації результатів НДД вищих навчальних закладів слід враховувати досвід зарубіжних країн. Так, в США успішний розвиток і комерціалізація результатів НДД здійснюються за допомогою програм трансферу і комерціалізації, які класифікують у відповідності до того, які організації виступають спонсорами програми [2; 5; 8]. У табл. 2 приведена типологія програм трансферу і комерціалізації результатів НДД в США.

Таблиця 2

Типологія програм трансферу і комерціалізації результатів НДД в США

1.	Програми, що спонсоруються дослідницькою установою з метою сприяння трансферу знань, які були створені всередині цієї установи: спільні центри досліджень і розвитку; програми технічної допомоги; офіси трансферу технологій.
2.	Послуги в рамках центрів розвитку підприємництва і бізнесу: центри розвитку малого бізнесу; центри розвитку підприємництва в університетах; незалежні центри розвитку підприємництва і бізнесу; галузеві центри підтримки бізнесу.
3.	Зовнішні посередники трансферу і комерціалізації результатів НДД: посередники, які працюють з будь-якими результатами НДД; посередники трансферу технологій при федеральних дослідницьких центрах; федеральні посередники в укладанні контрактів трансферу результатів НДД, які надають сприяння бізнес-структурам в отриманні контрактів у рамках федеральних програм розвитку малого бізнесу високих технологій.
4.	Організації, що об'єднують бізнес-структури в галузі високих технологій: регіональні ради з питань розвитку або агентства економічного розвитку, в яких технологічна складова відіграє помітну роль; асоціації, ради та інші громадські організації, що виступають на підтримку малого технологічно-орієнтованого бізнесу; клуби підприємців у галузі технологій; професійні організації.

Висновки: Таким чином, питання трансферу і комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності ВНЗ – це питання виживання на сучасному етапі, а комерціалізація результатів НДД вищих навчальних закладів – це одне з основних джерел фінансування життєзабезпечення й розвитку ВНЗ, створення довгострокової системи соціального забезпечення вченим, тому що фінансування за рахунок бюджету, грантів, господарських договорів недостатньо.

Інноваційний розвиток економіки України потребує ефективного використання результатів науково-дослідних робіт вищих навчальних закладів у всіх сферах суспільства. У межах проблеми щодо удосконалення процесу комерціалізації інтелектуальної власності ВНЗ важливим є її виявлення та об'єктивна оцінка щодо наявності комерційного потенціалу з урахуванням особливостей вищих навчальних закладів для подальшого використання. Особливої гостроти набуває проблема оцінки

інтелектуальної власності ВНЗ та її облік, що потребує удосконалення законодавчо-нормативної бази у сфері інтелектуальної власності.

Список використаних джерел

1. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Бовин А. А. Интеллектуальная собственность: экономический аспект / А. А. Бовин, Л. Е. Чередникова. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 137 с.
3. Волюков В. В. Створення Центру комерціалізації інтелектуальної власності у складі вищого навчального закладу / В. В. Волюков // Менеджмент підприємницької діяльності : матеріали П'ятої Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів, аспірантів, докторантів. – Симферополь : Таврический национальный университет им. В.И. Вернадского, 2007. – С. 277-279.
4. Воронина Л. А. Научно-инновационные сети в России: опыт, проблемы, перспективы / Л. А. Воронина, С. В. Ратнер. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 254 с.
5. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями / Под ред. Б. З. Мильнера. – М. : ИНФРА-М, 2009. – 264 с.
6. Предпринимательские университеты в инновационной экономике / Под общей редакцией профессора Ю. Б. Рубина. – М. : ООО "Маркет ДС Корпорейшн", 2005. – 402 с.
7. Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю / П. М. Цибульов, В. П. Чеботарьов, В. Г. Зінов, Ю. Суїні ; За ред. П. М. Цибульова: монографія. – К. : "К.І.С.", 2005. – 448 с.
8. Шапошников А. А. Трансфер технологий в научно-образовательной сфере / А. А. Шапошников: [Электронный ресурс] : Режим доступа [<http://www.lib.tsu.ru/mminfo/0190-25160/019025160.pdf>].
9. Ковтуненко К. В. Роль держави у процесі комерціалізації результатів науково-дослідної діяльності: зарубіжний досвід / К. В. Ковтуненко, М. С. Яценко, Л. О. Волощук, О. В. Скаленко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка, Спецвипуск 33, Частина 1. – 2011. – С. 139-144.

Ключевые слова: трансфер технологий, коммерциализация научно-исследовательской деятельности.

Ключові слова: трансфер технологій, комерціалізація науково-дослідної діяльності.

Keywords: technology transfer, commercialization of research activities.

УДК 303.722.4

Гусейнова Арзу Догру кызы, к.э.н., доц.
1-ый зам.директора Центра Научной
Инноваций НАНА

АЗИНЦ - ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ОЦЕНКИ НАУКИ

Гусейнова А. Д. кызы. АЗИНЦ - инструмент для оценки науки. Рассматриваются индексы цитирования, как библиографические базы данных и основные инструменты для определения библиометрических показателей и оценки научного знания. Обосновывается необходимость создания «национальных» баз цитирования. Рассматриваемые вопросы по созданию Азербайджанского индекса научного цитирования (АЗИНЦ) на основе отчетов НИОКР.

Гусейнова А. Д. кизи. АЗИНЦ - инструмент для оцінки науки. Розглядаються індекси цитування, як бібліографічні бази даних і основні інструменти для визначення бібліометричні показників і оцінки наукового знання. Обґрунтовується необхідність