

ОСОБЕННОСТИ ТРАНСФЕРА И КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ТЕХНОЛОГИЙ В РК

А.С. Кулембаева

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

Новые идеи, концепции, открытия и изобретения являются двигателем прогресса. Спрос на интеллектуальные новшества в условиях жесткой конкуренции возрастает с каждым днем. Однако наличие идеи еще не гарантирует успех изобретателю. В мире полном инноваций удача на рынке не предопределяется только наличием хорошей идеи - она требует трудно находимого совпадения между достойным изобретением и правильным подбором партнеров для коммерциализации этого изобретения.

Данный процесс (сведение разработчика идеи и ее заказчика) называют по-разному. Это и трансфер технологий и коммерциализация технологий и инновационные технологии, и даже консалтинговые услуги.

Коммерциализация имеющегося научно-технического задела (научно-технических разработок) на рынке технологий включает в себя как собственно процесс трансфера и коммерциализации технологий во взаимодействии с потребностями и требованиями рынка, так и учет компонентов поддержки, способствующих этому процессу и получению коммерческого эффекта [1]. На рисунке 1 представлена укрупненная модель трансфера и коммерциализации технологий (научно – технические разработки).

Предпринимательская деятельность в научно-технической сфере — коммерциализация научно-технических разработок — является специфической, несвойственной исследователям и разработчикам сферой деятельности, которая требует определенных знаний о рыночной экономике, маркетинге и др.

Коммерциализация по определению М.К. Бапиева, Н.К. Акишева, представляет собой сложную систему, которая включает различные формы передачи научно – технических знаний: импорт новой техники, торговля патентными лицензиями, ноу – хау, инжиниринг, франчайзинг, лизинг, совместные НИОКР и др., однако интеллектуальная собственность занимает доминирующее положение, поскольку является основным звеном всех форм обмена технологиями [2].



Рисунок 1

Укрупненная модель трансфера и коммерциализации технологий

При всем многообразии форм технологического обмена основными видами передачи технологий Республике Казахстан являются договор уступки, лицензионные договора, договора о предоставлении ноу – хау.

Уступка исключительного права (продажа прав на результат интеллектуальной деятельности осуществляется от одного экономического субъекта другому, когда передается исключительное право на использование объекта интеллектуальной собственности. Данная форма коммерциализации объектов интеллектуальной собственности почти аналогична коммерциализации обычного товара – представляет собой процесс отчуждения-присвоения интеллектуального товара и прав собственности на него. В 2009 г. в РК зарегистрировано 218 договоров на уступку в отношении товарных знаков, 30 изобретений, 5 – полезных моделей, 3 промышленных образца. В 2009 г. положительная динамика наблюдается в количестве зарегистрированных договоров на уступку в отношении товарных знаков, что в сравнении с 2008 г. составляет 26 %.

Передача прав на использование объектов интеллектуальной собственности осуществляется на основании лицензионных договоров, по которому одна сторона (лицензиар) предоставляет право на объем, характер и срок использования прав в отношении объекта интеллектуальной собственности. Лицензионный договор или лицензия — это документ, удостоверяющий право на использование объекта интеллектуальной собственности другой стороной (лицензиату), который выплачивает соответствующее вознаграждение в форме роялти, паушальных платежей и т.п. В Казахстане в 2009 г. Из 102 лицензионных договоров, на использование изобретений зарегистрировано 30 договоров. В отношении изобретений на основе исключительного права зарегистрировано 27 договоров, на основе

исключительного права зарегистрировано 3 договора. На использование товарного знака зарегистрировано 72 договора. В отношении товарных знаков на основе неисключительного права зарегистрировано 58 договоров, на основе исключительного права – 14 [3].

Таким образом, коммерциализация технологий – это не просто акт купли-продажи. Коммерциализация технологии представляет собой весьма продолжительный процесс, который начинается с момента ее создания и проходит целый ряд последовательных этапов: результаты фундаментальных исследований, идея создания нового продукта, научно-исследовательские работы, включающие лабораторную проверку нового продукта, опытно-конструкторские работы, подготовка производства, выпуск нового продукта с последующим выходом на рынок.

Именно на этих этапах процесса трансфера технологий особым активом, играющим важную роль в процессе трансфера технологии с дальнейшей ее успешной коммерциализацией, является интеллектуальная собственность. Зачастую интеллектуальная собственность представляет собой основное имущество компании на стадиях стартового финансирования и начальной стадии финансирования. Успешная коммерциализация объектов интеллектуальной собственности возможна только при достаточном инвестировании на этапах процесса трансфера технологии.

В связи с этим разработчикам на всех стадиях в общем виде научно – исследовательской работы необходимо проводить патентно – информационные исследования, которые помогут получить информацию о всех новейших достижениях науки, что в способствовало бы успешной коммерциализации интеллектуальной собственности. Важной частью процесса коммерциализации технологии является охрана и коммерциализация интеллектуальной собственности. Созданная технология (при условии ее технической исключительности и востребованности рынком) приобретает коммерческую ценность только в двух случаях: если подтверждены исключительные права на ее использование (патент на изобретение, полезную модель и др.) или если технология представляет собой ноу-хау, что также является предметом правовой охраны.

В процессе трансфера технологий важна не только финансовая сторона дела, но и формирование ключевых элементов инновационной инфраструктуры как связующего звена между научным сектором и промышленностью, где роль государства является определяющей

В общем случае коммерциализация технологии предполагает получение экономического эффекта от реализации научно-технологической разработки, находящейся на различной стадии завершения, начиная от идеи и кончая производством продукции [4]. Понятие технология при этом включает как собственно результаты НИР и ОКР, так и инновационную продукцию.

В последние годы развитие рынка коммерциализации в Казахстане

получило мощное влияние информационной, материальной и ресурсной поддержки. Основные инициативы правительства в сфере развития науки и технологий нашли понимание у широкой научной общественности. В качестве примера развития нового рынка можно упомянуть следующие важнейшие достижения:

- формирование баз данных научных и научно-технических проектов, основой которых являются инновации;
- при поддержке государственного финансирования проводится ежегодный отбор перспективных инновационных проектов, обладающих патентной чистотой и промышленной применимостью;
- осуществление мероприятий по разъяснению значимости прав на объекты интеллектуальной собственности, созданные в результате реализации таких проектов;
- принятие законопроектов об особых экономических зонах, уделено внимание организации технопарков именно в регионах Казахстана.

Однако мы все еще не можем констатировать наступление новой эры технологического прорыва в Казахстане, так как для развития инновационной индустрии необходима не только инновационная составляющая, но и внушительная финансовая, административная и маркетинговая инфраструктура. Сейчас Правительство предлагает учреждение нескольких государственных венчурных фондов, средства которых будут инвестированы в высокотехнологичные предприятия. Такое решение может быть эффективным лишь наполовину, для получения полной отдачи необходимо вовлечение частных финансовых институтов, которые могут работать намного эффективнее, чем правительственные венчурные фонды.

Одним из перспективных направлений деятельности частных финансовых организаций является комплексное инвестиционное, маркетинговое и управленческое сопровождение проектов коммерциализации и трансфера технологий [5]. В данном случае мы рассматриваем процесс трансфера технологий как часть процесса коммерциализации, одну из его составляющих, необходимую для продвижения наукоемких, инновационных продуктов как на внутренний, так и на международный рынки. При этом экспорт имеет особое значение: расширение структуры экспорта за счет трансфера отечественных высоких технологий создает условия для долговременного международного сотрудничества. Создание сбалансированной системы трансфера технологий в Казахстане создает надежный барьер для продажи за рубежом наших новейших технологий. Отечественный разработчик получает доступ к зарубежному инвестированию и приобретает так необходимый для развития отечественного производителя опыт международной кооперации.

Собственно процесс трансфера и коммерциализации разработок включает в себя пять шагов (этапов), начиная с анализа и оценки имеющейся технологии [6]. При этом последовательно происходит трансформация научно-технических разработок (отчетов, макетов, образцов и т.д.) сначала в перспективные для коммерциализации разработки, затем в технологический пакет для маркетинга и продвижения на инновационный рынок. В завершение после определения конкретных потенциальных покупателей технологии и выявления их специфических требований проводится, как правило, доработка (адаптация) исходного технологического пакета в соответствии с требованиями конкретного покупателя и получение, наконец, товара для реализации — технологического пакета, предназначенного этому покупателю. И только затем происходит собственно сам процесс «купли-продажи».

Как уже отмечалось ранее, предпринимательская деятельность в научно-технической сфере — коммерциализация научно-технических разработок - является специфической, несвойственной исследователям и разработчикам сферой деятельности, которая требует определенных знаний о рыночной экономике, маркетинге и др. Поэтому самый первый подготовительный шаг необходимо сделать, получив хотя бы минимум знаний в области рыночной экономики, - попытаться самостоятельно сформулировать бизнес-идею на основе своей научно-технической разработки и оценить степень ее готовности, уровень собственных знаний и возможности ее реализации.

На первом шаге «Определение направлений коммерциализации научно-технической разработки» — на основе исходной самой общей бизнес-идеи определяются перспективные направления коммерциализации имеющейся технологии, определяются конкретные разработки, которые могут быть предложены на рынке, дается предварительная оценка потребностей. На этом этапе закладывается фундамент, на котором возможны самые различные построения схем коммерциализации. Именно на этом этапе рождаются первые инициативные инновационные предложения клиентам - покупателям новых технологий (продукции, услуг), а также при необходимости — партнерам по их коммерциализации.

Второй шаг — этап превращения научно-технической разработки в объект продажи на инновационном рынке. Этот этап предусматривает создание технологического пакета, который выступает в качестве товара на рынке технологий. Как правило, требуется привлечение партнеров и средств инвесторов и учет их требований на последующих этапах. На этом этапе требуется поддержка и привлечение самых различных специалистов для помощи в выявлении, оценке и охране интеллектуальной собственности, для проведения маркетингового исследования и разработки бизнес-плана, а также необходимых испытаний и получения сертификатов. На этом этапе осуществляется уточнение инновационных предложений и формирование на их основе коммерческих предложений.

Продвижение разработок на рынок составляет третий шаг — поиск конкретных покупателей новых разработок. Для этого используются самые различные пути, в том числе прямые обращения и переговоры, участие в выставках и ярмарках, конференциях и семинарах, различных конкурсах и тендерах, проведение презентаций. При этом используются как традиционные подходы, так и возможности информационных технологий (Интернет, электронная почта), средства массовой информации (радио, телевидение, пресса). Для разработок наиболее эффективно проведение направленного поиска по различным каналам конкретных потенциальных покупателей и подготовка для них конкретных адресных инновационных предложений.

Решающим является четвертый шаг — этап адаптации (доработки) исходного технологического пакета к требованиям конкретного потенциального покупателя. Специфика инновационного рынка заключается в том, что на нем отсутствует массовый покупатель, поэтому продавец обязан вести индивидуальную работу с каждым потенциальным покупателем, включая выяснение специфических требований покупателя и соответствующей адаптации исходного технологического пакета (это могут быть дополнительные испытания, улучшение каких-то конкретных технических, эксплуатационных, дизайнерских или других показателей).

Завершающим шагом является этап реализации разработки на рынке — этап коммерциализации научно-технической разработки, связанный с непосредственным получением коммерческого эффекта. Это может быть продажа патента или лицензии, создание совместного предприятия, совместное продолжение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, вхождение в действующее предприятие с интеллектуальной собственностью.

Необходимо обратить особое внимание на то, что при коммерциализации разработок большое, если не решающее, значение имеет ориентация на потребности и требования рынка (разнообразная маркетинговая информация, в том числе о приоритетах развития науки и техники в Казахстане и других странах, о развитии отраслей промышленности, сферы потребления, экспорте и импорте товаров), требования инвесторов (инвестиционные приоритеты, требования и условия предоставления инвестиций потенциальными инвесторами, в т.ч. государственными и негосударственными коммерческими, зарубежными и международными фондами и программами), требования конкретных покупателей новых разработок, технологий, товаров и услуг.

Түйіндеме

Берілген мақалада трансфер мен технологияларды коммерциализациялаудың мәні мен негізгі сатылары қарастырылған, Қазақстан Республикасында технологияларды берудің негізгі түрлері

талданган, Қазақстанда технологияларды коммерциализациялау нарығының дамуындағы жетістіктер мен мәселелері келтірілген.

Resume

In given article the essence and the basic stages of a transfer and commercialization of technologies are considered, technological transfer principal views in Republic Kazakhstan are analysed, achievements and problems in development of the market of commercialization of technologies in Kazakhstan are resulted

ЛИТЕРАТУРА

1. Программа коммерциализации МНТЦ – Лора Шмидт Уильямс - Заместитель исполнительного директора МНТЦ.
2. Бапиева, М.К., Акишев, Н.К. Коммерциализация объектов интеллектуальной собственности в Казахстане / М.К. Бапиева, Акишев Н.К. // Материалы Международной конференции «Развитие национальной конкурентоспособности, создание условий для инновационного пути развития и формирования экономики, основанной на знаниях» в Республике Беларусь. 2009. - №1. – С.101 – 106.
3. Годовой отчет за 2009 г. Национального институт интеллектуальной собственности Комитета по правам интеллектуальной собственности Министерства Юстиции Республики Казахстан.
4. OECD Status Report (Russia). Patenting and Licensing Activities of Public Research Organizations. August 30, 2002.
5. [Международное партнерство в инновационной сфере: Трансфер и коммерциализация технологий](#). Колмаков В.М. к.м.н., менеджер по инновационным проектам компании СТGroup, член Гарвардского Биотехнологического клуба.
6. Первушин В.А. «Интеллектуальная собственность». № 2. 2005 г.

УДК 339.187.62

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ЛИЗИНГА

С.К. Кунязова, Г.Г. Темирова, Е.А. Богданова

Павлодарский государственный университет им. С. Торайгырова

В настоящее время большинство предприятий сталкивается с проблемой обновления основных фондов. При этом зачастую из-за нехватки оборотных средств они вынуждены брать кредиты под залог ценных бумаг, партий