

УДК 338

**Птухина Ирина Викторовна,**  
студентка,  
факультет технологического менеджмента и инноваций  
ФГАОУ ВО «Национальный исследовательский  
университет ИТМО»  
г. Санкт-Петербург, Российская Федерация

**Дьячкова Анна Викторовна,**  
кандидат экономических наук, доцент,  
кафедра экономической теории  
и экономической политики,  
Институт экономики и управления,  
ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента  
России Б. Н. Ельцина»  
г. Екатеринбург, Российская Федерация

## **ИССЛЕДОВАНИЕ МЕТОДОВ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ**

### *Аннотация:*

В статье рассматриваются методы и критерии оценки эффективности коммерциализации инноваций. Определено значение коммерциализации инноваций для экономики России и указаны основные сложности для осуществления данного процесса.

### *Ключевые слова:*

инновации, методы коммерциализации инноваций, инновационное развитие, защита прав на интеллектуальную собственность, инновационный аудит, проблемы коммерциализации инноваций.

В современных условиях глобализации и инновационного развития роль интеллектуальных ресурсов существенно возрастает, вследствие чего, стратегические приоритеты развития России направлены на проведение экономических преобразований по созданию конкурентоспособной экономики, основанной на высоких технологиях и использовании интеллектуального капитала.

Необходимым условием для создания и эффективного функционирования инновационных предприятий является наличие результатов интеллектуальной деятельности. Интеллектуальная собственность приобретает все большее значение для роста потенциала и развития инновационной деятельности предприятий, оказывая влияние на все отрасли экономики, тем самым перерастая в ключевой фактор производства.

В общем и целом, всех участников процесса коммерциализации инновационных продуктов в России принято подразделять на категории: разработчики инноваций и их покупатели (инвесторы), а также посредников между первыми двумя – центры трансферта и коммерциализации инноваций, консалтинговые компании, инновационные центры и бизнес-инкубаторы, оказывающие различные брокерские, консультационные или юридические услуги, включая защиту и продвижение на рынок интеллектуальной собственности разработчиков [1].

Механизм коммерциализации инновационных продуктов, интеллектуальной собственности нуждается в освоении и использовании совокупности знаний из различных сфер права, экономики, маркетинга, финансов, бухгалтерского учета и менеджмента [2].

В практике сложились такие три ключевые метода коммерциализации инноваций: либо самим изобретателем при помощи открытия инновационного предприятия, либо могут применять открытие на уже существующих фирмах, либо путем передачи третьим лицам прав на коммерциализацию инновационной разработки. Комбинированной формой коммерциализации инноваций стала переуступка части прав на инновацию, наиболее известные формы которой – это продажа лицензий, франчайзинг, передача секретов производства [3].

Стоит отметить, что передача лицензий – основная форма коммерциализации инноваций. Лицензионный договор представляет собой соглашение, в соответствии с которым одна из сторон (лицензиар) обладает исключительным правом на объект интеллектуальной собственности и выступает в качестве продавца, а другая сторона (лицензиат) стремится получить (купить) разрешение на использование прав лицензиара. Лицензионные соглашения играют важнейшую роль в деятельности компаний наукоемких отраслей. Лицензионные соглашения, с одной стороны, выступают самостоятельной формой коммерциализации, с другой стороны, являются составной частью других способов коммерциализации [4].

Процесс коммерциализации инноваций должен включать в себя этапы, связанные с поиском, экспертизой, оценкой, отбором инноваций для привлечения финансовых средств, а также закрепления юридических прав на инновационные продукты, внедрения их в производство и реализацию на рынке.

Подготовка инновационного продукта к его коммерциализации требует четкого определения его конкретных характеристик, преимуществ и результатов. Важнейшей особенностью коммерциализации инновационного развития является использование для его оценки широкого набора мер и средств. Большинство научных исследований осуществляется в условиях неопределенной среды, что требует выбора качественных подходов к оценке возможности их коммерциализации.

За последние годы оценка коммерческого потенциала инноваций обособилась в самостоятельную сферу экономических отношений, поэтому будет целесообразно с ней ознакомиться подробнее. На данный момент все существующие методики и приемы оценки получили название инновационный (технологический) аудит. Стоит отметить, что в настоящее время не существует общепринятой методики аудита эффективности инновационной деятельности, что не позволяет обеспечить сравнимость результатов такого аудита как на локальном уровне отдельных предприятий (экономических субъектов), так и целых отраслей экономики, а также планируемых и реализованных инновационных проектов [5].

Существует и ряд других факторов, влияющих на достижение успеха при коммерциализации изобретений, в частности таких как:

- эффективный маркетинг и правильный выбор рынка;
- удачный выбор инновации среди разработок;
- наличие высококвалифицированных специалистов — инновационных менеджеров;
- удачная реклама нововведения;
- достаточная финансовая и материальная поддержка;
- отсутствие недобросовестной конкуренции [6].

Таким образом, основная сложность для осуществления коммерциализации на начальных этапах разработки инноваций заключается в недостаточном внимании к проведению технологического аудита, патентным исследованиям, оценке рынка, а также маркетинговым исследованиям. Это может привести к нерациональному использованию интеллектуальных и финансовых ресурсов.

Методы коммерциализации инноваций проанализируем по следующим критериям (Таблица 1).

Таблица 1 - Сравнительный анализ методов коммерциализации инноваций

Критерий сравнения	Метод коммерциализации		
	Открытие инновационного предприятия (самостоятельное использование)	Полная передача (отчуждение) третьим лицам прав на коммерциализацию инновационной разработки	Переуступка части прав на инновацию (продажа лицензий, франчайзинг, передача секретов производства)
Закрепление юридических прав на инновационные продукты	право сохранено за новатором	право передано приобретателю в полном объеме	предусматривается возможность использования в собственном производстве, но также разрешено и приобретателю
Поиск инвестора	возможен с помощью бизнес-центров, бизнес-инкубаторов	самостоятельный поиск заказчика	лизинговые компании, франчайзинговые компании, гос. фонды программы и гранты
Отдача (прибыль) от инноваций	полностью принадлежит новатору	принадлежит приобретателю права, у новатора только прибыль от продажи патентного права	выручка от продажи лицензии (паушальный платеж) принадлежит новатору, платежи от использования патента (роялти)
Риски	несет новатор	разделение рисков между новатором и заказчиком (инвестором)	разделение рисков между новатором и заказчиком (инвестором) и вспомогательной компанией

Инновации значительно повышают прибыль компаний, позволяют им расти быстрее и опережать конкурентов. По результатам исследования Granularity of Growth, проведенного McKinsey, общая прибыль акционеров (Total Shareholder Return, или TSR) частных компаний – лидеров инновационной активности на 15% выше средней по отрасли (23,5% против 8,7%) [7]. Из этого следует, что необходимо развиваться в сторону внедрения инноваций, предполагающего осуществление процесса их коммерциализации. Системная работа с инновациями требует приспособления организационной структуры к особенностям системы и оптимального выбора инструментов и ресурсов.

Сложный механизм коммерциализации инноваций требует значительной поддержки со стороны государственной власти. Одна из приоритетных задач современного российского общества состоит в формировании инновационной экономики. Важным является содействие государства в создании инновационной инфраструктуры. В связи с этим в России проводится активная политика по развитию инновационной инфраструктуры, стимулированию частных инвесторов, а также стимулированию развития субъектов малого и среднего предпринимательства научно-технической сферы [8].

В соответствии со статистикой Роспатента в нашей стране активно ведется этап процесса коммерциализации инноваций в форме регистраций полезных моделей, изобретений, промышленных образцов, программ для ЭВМ и баз данных. Так за период с 2019 по 2021 год количество выданных свидетельств, подтверждающих факт регистрации прав на изобретение программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем выросло на 24,4%, что говорит о востребованности внедрения инновационных решений в этой сфере [9].



Рисунок 1 - Динамика подачи заявок на программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем в России<sup>80</sup>

В результате проведенного анализа мы приходим к выводу, что использование новейших достижений в различных сферах – база для экономики инновационного типа. Основное отличие такого вида экономики от обычного традиционного в том, что для нее характерно наличие большой доли интеллектуального труда разработчиков в общей прибыли по сравнению с материальными затратами.

Без стимулирования исследований и формирования научной базы по наиболее перспективным в глобальном масштабе технологическим направлениям невозможно долгосрочное качественное развитие отраслей и обеспечение конкурентоспособности российских технологий. Процесс коммерциализации продукции является важным аспектом инновационных преобразований в экономике, поэтому ему уделяют значительное внимание.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Катешова М., Квашнин А. Как продвигать проекты коммерциализации технологий //Проект EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий. – 2006. – С. 58.
2. Ягудин С. Ю., Ассорина Г. А. Механизм коммерциализации результатов инновационных процессов ВУЗов //ИННОВАЦИИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ: ПРОБЛЕ. – 2010. – С. 132.
3. Фокина О. М., Красникова А. В. Коммерциализация инноваций и её формы в российской практике //Организатор производства. – 2017. – Т. 25. – №. 3. – С. 66-75.
4. Король Н. Г. Институциональные соглашения в коммерциализации интеллектуальной собственности: дис. – Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва–2013, 2013
5. Халабова Е. А. Аудит эффективности инновационной деятельности. – 2019.

<sup>80</sup> Составлено авторами на основе [9]

6. Куприянова Л. М. Эффективная модель коммерциализации интеллектуальной собственности //Мир новой экономики. – 2019. – №. 1. – С. 104-110.
7. Алябьев С. и др. Инновации в России – неисчерпаемый источник роста //Центр по развитию инноваций McKinsey Innovation Practice.–2018.–112 с. – 2018.
8. Зяблицева О. В., Галимова М. П. Основные проблемы коммерциализации результатов инновационной деятельности //Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2016. – №. 6 (16). – С. 44-50.
9. Буклет «Роспатент в цифрах и фактах» 2021. Под общей редакцией: Ивлиева Г. П. Издано: Федеральное государственное бюджетное учреждение «Федеральный институт промышленной собственности» (ФИПС). Москва-2022.

**Ptukhina Irina V.,**  
Student,  
Faculty of Technological Management and Innovations,  
ITMO University  
Saint-Petersburg, Russian Federation

**Diachkova Anna V.,**  
PhD, Associate professor,  
Department of Economics and Management,  
Graduate School of Economics and Management,  
Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin  
Yekaterinburg, Russian Federation

## **STUDY OF METHODS OF COMMERCIALIZATION OF INNOVATIONS IN RUSSIA**

### *Abstract:*

The article discusses the methods and criteria for evaluating the effectiveness of innovation commercialization. The significance of the commercialization of innovations for the Russian economy is determined and the main difficulties for the implementation of this process are described.

### *Keywords:*

Innovations, methods of innovations commercialization, innovative development, protection of intellectual property rights, innovation audit, problems of innovations commercialization.