

Комарова Ж. Тонкости владения научными разработками и их коммерциализация // Наука и инновации. – 2016. – № 11. – С. 22–25.

Коммерциализация интеллектуальной собственности – по сути плата или лицензионные отчисления за использование ее объектов – изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков, сортов растений, ноу-хау и пр. Об особенностях этой работы рассказывает директор Республиканского центра трансфера технологий (Республика Беларусь), кандидат технических наук А. Успенский.

– Есть разные способы коммерциализации, но в них действительно важную роль играет продажа лицензий. Миссия нашего центра – содействие этому процессу. Собственно Центр трансфера не может ничего продавать по причине того, что не владеет ни патентами, ни ноу-хау, ни какими-либо другими объектами интеллектуальной собственности. Коридор, в котором мы работаем, – помощь клиентам, организациям в подготовке информации о тех разработках, достижениях и услугах, которые они намерены продать.

– *О какой информации идет речь?*

– Это формализация данных по определенным стандартам. Исследователь что-то создает, пишет научные работы, разрабатывает комплекты конструкторской документации, но если захочет продать результаты своей деятельности, то ему необходим посредник, способный донести суть его идей до возможного потребителя.

Специалисты центров трансфера технологий во всем мире помогают переводить язык ученых на язык клиентов, которым эта разработка или услуга может быть интересна. В мире действует много интернет-площадок, предназначенных для размещения таких предложений. Самая крупная из них – Европейская сеть поддержки трансфера технологий, развития предпринимательства и установления партнерства в области научных исследований, которая взяла на себя функцию содействия коммерциализации технологий и результатов научных достижений. Она объединяет 66 стран, в том числе США, Китай, Японию, Южную Корею, Индию.

В 2015 г. к ней подключилась Беларусь в лице Республиканского центра трансфера технологий и Союза юридических лиц «Республиканская конфедерация предпринимательства». Через эту сеть осуществляется обмен формализованной информацией. Подается она только на английском языке, и, самое главное, все профили сортируются по пяти группам: технологическое предложение для тех, кто желает продать технологию; технологический запрос, когда ищут технологию; бизнес-предложение, если речь идет о расширении бизнеса, поиске дистрибьюторов, производителей и

т. д.; бизнес-запрос и запрос на выполнение НИОК(Т)Р. Любой размещаемый профиль, прежде чем появиться в сети, подвергается тройной экспертизе. Первую осуществляет контактная точка страны, входящей в сеть; в нашей республике это РЦТТ. Организации НАН Беларуси могут бесплатно оформить соответствующие профили. На сайте центра размещены бланки и методическое руководство с описанием, как заполнять каждую из граф. Организации либо разработчик могут сделать это сами либо с нашей помощью. Наша задача – следить за соблюдением формального признака, после чего информация размещается в сети, но лишь в администраторской части, чтобы два других европейских эксперта могли оценить ее по существу, выявить ошибки, в том числе языковые, и выпустить в открытый доступ.

Полный текст ([PDF](#))