

ПРОЦЕС ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ: ДОСВІД США

© Ямненко Г.Є., Сівак М.В., 2017

Досвід США свідчить, що університетські винаходи і відкриття відіграють все більш важливу роль в економічному розвитку. Традиційна модель великої вертикально інтегрованої компанії закріпила протягом останніх 10-15 років підхід до промислового розвитку, що передбачає залежність від трансферу технологій університетів як важливого компонента цього розвитку. Оскільки університети зазвичай не виробляють товар чи послуги, трансфер технологій став способом комерціалізації створених технологій та розширення їх доступності.

Трансфер технологій – це процес передачі науково-технічних знань від однієї людини або організації іншій для отримання економічної вигоди з метою комерціалізації цих знань. Трансфер технологій відбувається, як правило, через укладання ліцензійної угоди, за якою передбачено, що університет зберігає право власності на інтелектуальну власність, в той час як бізнес-партнер отримує умовні права на використання і розвиток технології. Перш ніж передати технологію, винахідники повинні визначити і розкрити характер свого винаходу, представивши його в офісі з трансферу технологій певної установи. Нові винаходи оцінюються експертами з ліцензування технологій, які визначають права на інтелектуальну власність і потенційний ринок збуту для цієї технології. З іншого боку, винаходам, що підтвердили відповідну інтелектуальну власність та ринкову позицію, дають змогу завоювати свою нішу на ринку та закріплюють за ними права на інтелектуальну власність. Управління інноваційною технологією та застосування стратегії комерціалізації можуть вступити в дію одразу після встановлення права на інтелектуальну власність.

Трансфер технологій сприяє розвитку початкової стадії інтелектуальної власності, що перетворюється на інструмент безпосереднього використання науково-дослідною спільнотою, або основу для створення нових платформ, продуктів або послуг, які згодом стануть товарами громадського вжитку.

Трансфер технологій вимагає активного застосування підходу, що поєднує в собі залучення дослідників, сприяння технології, а також заохочення потенційних бізнес-партнерів використовувати дану технологію.

Трансфер технологій – це успішна співпраця, налагоджена між дослідниками різних університетів і підприємств з метою просування знань в конкретній галузі або для подальшого розвитку технології. Така співпраця дає можливість укласти договір ліцензування або отримати спонсорську науково-дослідну допомогу, що може принести користь обом партнерам. Крім того, трансфер технологій гарантує, що інтереси і права університету щодо інтелектуальної власності є повністю захищеними. Університету дозволено зберегти права на інтелектуальну власність технології та видати ліцензію на її умовне використання іншими особами [1].

У разі успіху трансферу і розвитку технології можна досягнути популяризації науково-дослідного інституту, що займався її впровадженням, а також розширення зв'язків його комерційних партнерів. Університет отримує визнання і підвищує свою репутацію завдяки проведенню досліджень та розвитку свого інноваційного потенціалу. Бізнес-партнери можуть також значно знизити витрати, що виникають на стадії досліджень та розробки шляхом придбання ліцензії на використання технології з університету. Інша вигода для університету полягає у можливості використання доходів від продажу ліцензій для підтримки проведення подальших досліджень і розробок в установі. Університети захищають свої інвестиції в дослідження шляхом патентування нових технологій, що дозволяє їм зберігати позиції в торговельному обігу. Університетські інвестиції в технології сприяють місцевому розвитку економіки. Кінцеві споживачі мають змогу отримати переваги як від продукту, що зайняв свою нішу на ринку, так і від робочих місць, що виникли в результаті розробки, виробництва і реалізації цього продукту [1].

Трансфер технологій здійснюється для доповнення навчальних досліджень, стимулюючи застосування інновацій поза стінами лабораторій, адже потрапивши в руки бізнес-партнерів, які здатні перетворити ці розробки в конкретні продукти, можна принести значну користь суспільству.

Процес трансферу технології починається з "її отримання" – це відбувається, коли винахідник реєструє свій винахід в офісі з трансферу технологій. Слід зазначити, що не всі винахідники з легкістю приносять свій винахід до офісу, адже деякі можуть сумніватися в тому, що саме їх винахід вартий того, щоб бути запатентованим. Таким чином, фахівці з технологій, що працюють в університеті, зобов'язані постійно перебувати в пошуках ідей [2].

На наступному етапі, який має назву "опануй технологію", офіс із трансферу технологій розглядає винаходи, зареєстровані факультетом, працівниками та студентами для оцінювання патентоспроможності цих винаходів та їх ринкового потенціалу. Такий аналіз патентоспроможності проводиться, аби визначити, чи існують аналоги даних винаходів, що унеможливить отримання патенту, чи в значній мірі обмежить сферу застосування кінцевих вимог. Винахідника опитують для отримання інформації щодо його/її знань даного продукту, як цей новий винахід відрізняється від інших, і чи буде його новизна вражаючою для людей, які спеціалізуються на продуктах подібної категорії. Очевидно, що науково-технічний досвід відіграє важливу роль у встановленні взаєморозуміння з винахідниками і позитивно впливає на успішний діалог з ними [2].

Для успішної реалізації на ринку, або застосування принципу "використай технологію" надзвичайно важливо розуміти ринкову вартість винаходу, перш ніж витратити значні кошти на отримання активу, який може в майбутньому просто не знайти собі вигідного застосування. У пошуках шляхів комерціалізації, розглядається безліч альтернативних варіантів: продаж ліцензії великим добре відомим компаніям, співпраця з невеликою фірмою на основі спін-ін зв'язку або навіть допомога з освоєння технології в новій компанії [2].

Кінцевою метою стратегії комерціалізації є встановлення комерційних відносин з іншою стороною (наприклад, працевлаштування, продаж або ліцензія), а також ведення переговорів щодо укладення договору (наприклад, компенсації). Ліцензія є договором між ліцензіаром (наприклад, власник патенту) і ліцензіатом (наприклад, бізнес-партнер), що включає в себе ряд умов, яких повинна дотримуватись третя сторона. Ліцензіатом може бути добре відома компанія або ж нова компанія стартап (яка може бути заснована самим дослідником).

Бізнес-партнер повинен виконувати ряд умов, що можуть включати в себе створення задовільного маркетингового плану, надання інформації щодо можливостей підприємства у реалізації цього плану, розробки та комерціалізації винаходу протягом певного періоду часу, а також здійснення платежів до університету. Кошти від цих платежів надходять на рахунки винахідників і також розподіляються в межах установи для забезпечення підтримки у проведенні додаткових досліджень, наданні освітніх послуг та участі в діяльності, що пов'язана із трансфером технологій.

Трансфер технологій можливий за допомогою організації конференцій, проведення спільних досліджень і створення мереж підприємств для ефективних громадських зв'язків з метою отримання грантів.

Країни, що розвиваються повинні створити сприятливі умови для інновацій, зокрема шляхом стимулювання НДДКР. Це включає в себе збільшення інвестицій в науку, технологію та інноваційну інфраструктуру як державними, так і приватними підприємствами, що дозволить зміцнити людський потенціал і посилити системи інтелектуальної власності для забезпечення більшої кількості стимулів. Також надзвичайно важливо мати надійну нормативно-правову базу, сильну систему охорони інформаційних систем і високорозвинену національну інфраструктуру, яка б захищала інноваційні продукти.

1. Lenagh A. (2012). *The importance of technology transfer*. UNeMed. Available at <http://www.unemed.com/blog/the-importance-of-technology-transfer>.

2. Sheft J. (2008). *Technology transfer and idea commercialization*. *Nature Biotechnology*, 26,711-712.