

СПОСОБЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

УО «Белорусский государственный технологический университет»

Коммерческая деятельность – это деятельность, связанная с материально-техническим снабжением производства инновационной продукции и сбытом произведенной инновационной продукции, включая обслуживание и утилизацию использованной продукции [1].

Способы введения объектов прав интеллектуальной собственности (ОПИС) в гражданский оборот условно можно разделить на две группы: а) использование прав на ОПИС в производстве товаров или услуг; б) передача прав на ОПИС другому лицу. При этом договоры о передаче прав на объекты интеллектуальной собственности (ОИС) как способ коммерциализации подразделяются на несколько видов (рисунок 1).



Рисунок 1 – Виды договоров о передаче прав на ОИС

В том случае, когда владелец права на ОПИС не предусматривает его использования в собственном бизнесе, естественным способом коммерциализации является передача прав собственности на ОПИС по договору, который, по существу, является договором покупки-продажи. Стоит иметь в виду, что при этом передаются все имущественные права на ОПИС. Ключевым моментом во время передачи имущественных прав является определение их стоимости. Для этого анализируют факторы, которые влияют на стоимость прав на ОПИС и исследуют рынок ОПИС с целью поиска покупателя.

Продавая лицензию, ставят цель получить прибыль, не теряя капитал на производство продукции и освоение рынка. Продажа лицензии – это путь внедрения технологии на рынок без продажи товарной продукции. Доходами от

Научные стремления 2018

продажи лицензий юридические или физические лица покрывают свои расходы на научные исследования.

По договору исключительной лицензии лицензиар предоставляет лицензиату право использования объекта авторского права определенным способом в пределах, установленных договором. При этом лицензиар не имеет права использовать и разрешать другим лицам использование объекта авторского права в части, предоставленной лицензиату, но сохраняет право использовать и разрешать другим лицам использование объекта авторского права в части, которая не предоставлена лицензиату [4].

По договору простой (неисключительной) лицензии лицензиар предоставляет лицензиату право использования объекта авторского права с сохранением за лицензиаром права использования объекта авторского права и права выдачи лицензии другим лицам. [4]

Франчайзинг – контрактные взаимоотношения между франчайзером и предприятием – оператором, в рамках которых франчайзер предлагает или обязуется поддерживать такие области функционирования предприятия, как ноу-хау и обучение; при этом оператор ведет дело, используя общую торговую марку и технологию, владельцем которых является франчайзер, он же и контролирует их; и при этом оператор инвестирует существенную долю капитала своего предприятия за счет собственных средств [2].

Франчайзинг является эффективным инструментом в развитии частного предпринимательства, повышении занятости населения, решения социальных задач, повышения прозрачности бизнеса и увеличения налогооблагаемой базы.

В настоящее время более эффективным способом коммерциализации ОПИС является трансфер технологий. Сети трансфера технологий – это профессиональные объединения инфраструктурных организаций – центров трансфера технологий, деятельность и услуги которых связаны, прежде всего, с информационным обеспечением передачи и коммерциализацией технологий, прежде всего через Интернет. Основная функция, которую обеспечивает сетевое взаимодействие таких организаций – это продвижение проектов коммерциализации через сети трансфера технологий посредством оперативного распространения информации, связанной с трансфером технологий [3].

Список использованных источников

1 Инновационная деятельность и венчурный бизнес: научно-методическое пособие / И. В. Войтов, В. М. Анищик, А. П. Гришанович, Н. К. Толочко. — Минск: ГУ «БелИСА», 2011. — 188 с.

2 [Электронный ресурс] – Официальный сайт Международной ассоциации франчайзинга International Franchise Association (IFA) – www.franchise.org – Дата доступа 05.11.2018 г.

3 Продвижение проектов коммерциализации через сети трансфера технологий / Успенский А.А., Кузьмин В.В., Денисенко М.Ф., Земцов Ю.В., Гулецкий В.А., Шмыгова Л.И. – 166 с.

4 [Электронный ресурс] – Официальный сайт Национального центра интеллектуальной собственности – <http://belgospatent.by/> – Дата доступа 09.11.2018 г.

Научные стремления 2018

Lebedeva N.O.

**METHODS OF COMMERCIALIZATION OF INTELLECTUAL
PROPERTY**

Belarusian State Technological University, Minsk

Summary

This article contains information about the ways of commercialization of intellectual property, such as the transfer of rights to use associated licenses, franchising, technology transfer.