


Лекция. Коммерциализация технологий.

Доцент, к.и.н.,
Данков А.Г.



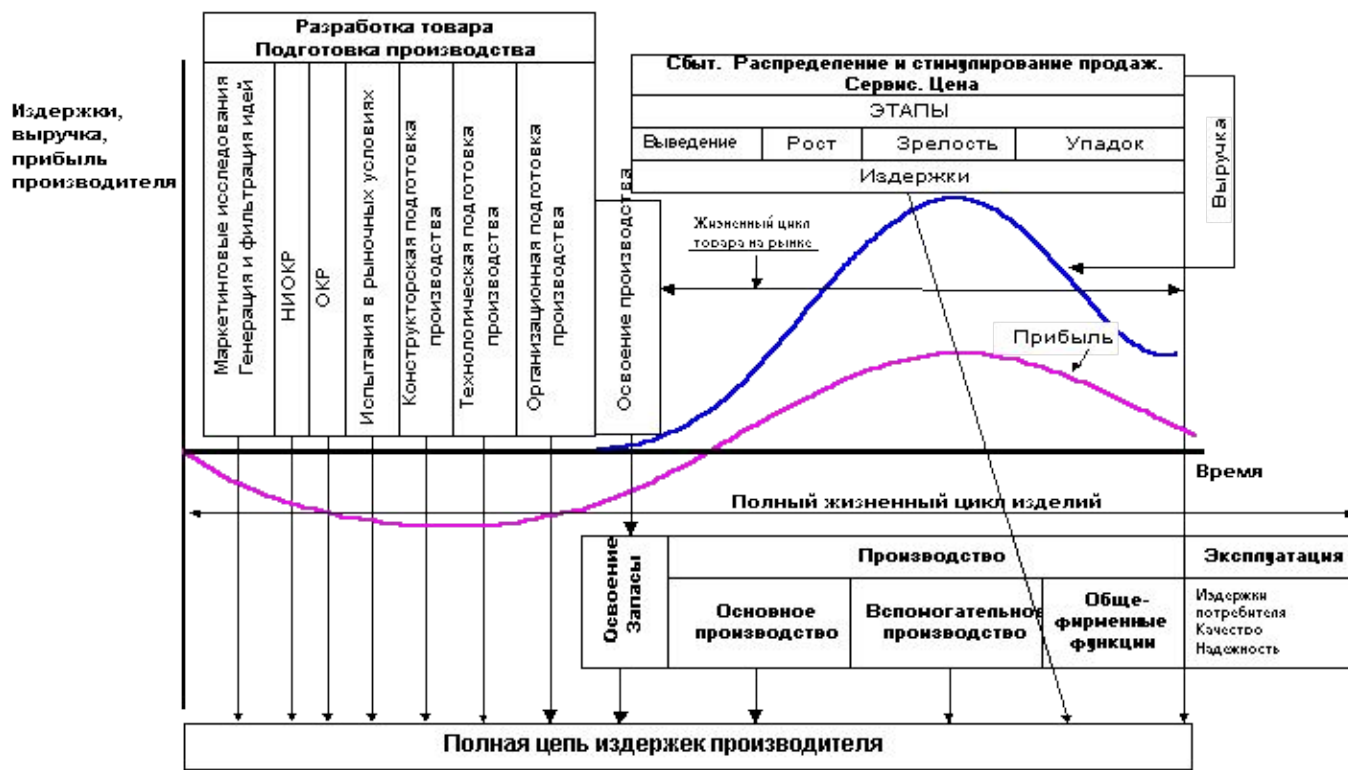
Основные вопросы:

- Определение, основные принципы;
- Классификация.
- Участники процесса коммерциализации.

Определение, основные принципы;

- Коммерциализация технологий (исследований и разработок) - это любая деятельность, которая направлена на создание дохода от использования результатов научных исследований, научных компетенций.

Определение, основные принципы;



Классификация.

- Учитывая, что инновации уникальны и поэтому индивидуальны, формы ее коммерциализации могут быть весьма разнообразны. С позиций инноватора, при всем многообразии форм, их можно свести к двум типам, предусматривающим:
- 1. Передачу прав на пользование интеллектуальной собственностью на основе определенных договорных отношений (лицензионных и безлицензионных).

Классификация.

- 2. Организацию производства продукции и/или оказание услуг, в том числе с образованием нового юридического лица или без него. Естественно возможны самые разнообразные сочетания.

Классификация.

- Но в общем виде все сводится к тому, что продается только интеллектуальный продукт, требующий материализации в дальнейшем, или же инновация, уже реализованная в каком-то продукте (товаре, услуге). Если инноватор имеет возможность материализовать инновацию в товарах и услугах, что бывает далеко не всегда, то грех этим не воспользоваться. Организация производства продукции и/или оказания услуг является наиболее полной формой реализации потенциала, заложенного в инновации непосредственно с участием самого инноватора.

Участники процесса коммерциализации.

- Участниками процесса коммерциализации инноваций, имеющие необходимые финансовые ресурсы, обычно выступают:
- 1. Крупные компании, в том числе транснациональные (ТНК), заинтересованные в инновациях для совершенствования своей деятельности или выхода на рынок с новым товаром. Они отдадут предпочтение перспективно наиболее значимым инновациям, прежде всего из сферы «новой экономики».

Участники процесса коммерциализации.

- 2. Крупные и средние компании, ориентирующиеся на работу на рынке своей страны. Их, прежде всего, интересуют инновации, доведенные до опытного или серийного производства, которым практически на 100% гарантирован спрос. Для этих компаний большим плюсом является возможность импортозамещения иностранной продукции.

Участники процесса коммерциализации.

- 3. Венчурные компании и фонды. Их особенно интересуют революционные инновации, особенно в сфере «новой экономики». Их основное требование: рынок инновации должен быть динамично развивающимся, с перспективами выхода на объемы продаж, измеряемые сотнями миллионов долларов.

Участники процесса коммерциализации.

- 4. Частные инвесторы, которого интересует, прежде всего, окупаемость вложений в достаточно короткие сроки на достаточно устойчивом рынке. Некоторые внедряются в венчурные инновационные проекты на ранних этапах разработки, когда до получения результата еще предстоит пройти долгий путь.

Участники процесса коммерциализации.

- 5. В некоторых странах активно участвуют в инновационной деятельности специальные банки. В России также имеются банки, но реально они инновациями не занимаются. Значит, подавляющему большинству инноваторов вход закрыт изначально.

Участники процесса коммерциализации.

- Как и в любой сфере рыночных отношений, важную роль в коммерциализации инноваций играют посредники. В области инноваций в роли посредников могут выступать специализированные агентства, средства массовой информации (включая электронные). Особенно бурно развивается в последнее время посредническая деятельность через Интернет.