

М. В. КОВАЛЬОВА

Марина Вікторівна Ковальова, кандидат юридичних наук, старший викладач Ужгородського національного університету

КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЯ ТЕХНОЛОГІЙ: АМЕРИКАНСЬКИЙ ДОСВІД

Для економічного розвитку будь-якої держави, в т.ч. й України, важливе значення має інноваційна активність суб'єктів підприємницької діяльності, що передбачає забезпечення ефективності роботи інноваційної інфраструктури, вдосконалення механізмів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, створення умов для впровадження результатів інтелектуальної діяльності в господарський обіг.

Шлях від ідеї до товару, тобто шлях комерціалізації, в усі часи був в Україні досить складний, і без державної підтримки та проведення належних заходів успіху в умовах жорстокої конкуренції та глобалізації економіки не досягти.

Перетворення нововведення на товар можливо лише в тому випадку, коли інновації виступають як товар на ринку з можливістю їх подальшої реалізації. У разі, коли інновації не набувають товарного вигляду, комерціалізація є лише потенційною властивістю інновації і може бути реалізована в перспективі.

Правове забезпечення інноваційних відносин в Україні в цілому характеризується безсистемністю і відсутністю єдиного комплексного підходу. У даному випадку корисним з практичної точки зору для України є вивчення зарубіжного досвіду комерціалізації й трансферу технологій, зокрема досвіду США.

У США головним чинником в галузі інноваційної підприємницької діяльності є заходи державної підтримки: податкові пільги та преференції; фінансова підтримка, що сприяє реалізації інноваційної підприємницької діяльності, патентуванню, сертифікації продукції, надання приміщень в інкубаторах і технопарках.

Автор пропонує імплементувати деякі норми іноземного права щодо заходів державної підтримки в національне законодавство.

Починаючи з 1980-х років ХХ ст. у США були прийняті наступні нормативно-правові акти, що забезпечують підтримку малого інноваційного підприємництва:

– **Закон про технологічні інновації Стівенсона-Уайдлера 1980 р.**, що став першим серед ряду прийнятих законів щодо стимулювання передачі технологій. Основна увага в Законі приділена передачі інформації від федерального уряду і залучення федеральних лабораторій до процесу передачі технологій;

– **Закон Бея-Доула 1980 р.**, який надав університетам, некомерційним організаціям і малим підприємствам права власності на винаходи, створені за фінансової підтримки уряду. Організації, що отримали фінансування за рахунок федерального бюджету, отримали можливість вибору патентовласника. Закон Бея-Доула фундаментальним чином змінив взаємодію між урядом, університетом і приватним сектором в частині передачі права власності та заохочення ліцензування федеральних винаходів приватному сектору. Даний Закон є значним стимулом і залишається істотною складовою урядової політики у сфері комерціалізації інновацій. Закон Бея-Доула уповноважив Міністерство торгівлі на створення типових положень договору, що повинні бути включені до федеральних договорів про фінансування з некомерційними організаціями, включаючи університети, і малий бізнес;

– **Закон про розвиток інновацій в малому бізнесі 1982 року.** Даним Законом було засновано Програму підтримки малого бізнесу в галузі інноваційних досліджень (SBIR). Закон зобов'язує Федеральні агентства США виділяти асигнування малому бізнесу на проведення науково-дослідних робіт;

– **Федеральний закон про передачу технологій 1986 р.**, що став другим основним законодавчим актом щодо передачі технологій. Основна увага приділена передачі технологій від федеральних органів влади до комерційного сектору. Закон був прийнятий з метою розширення можливостей для малого бізнесу та некомерційних організацій співпрацювати з федеральними науково-дослідними лабораторіями¹.

Сьогодні у США в конкурентній боротьбі виграє той, хто не тільки швидше та якісніше виробляє нові знання і технології, а й швидше зможе втілити їх у конкретний продукт і вийти з ним на світовий ринок. Тому головною метою є підтримання високої інноваційної активності всієї економіки для забезпечення високої конкурентоспроможності американських товарів на національному та зовнішньому ринках.

Фундаментом подібного підходу стало з'ясування ключових національних інтересів і пріоритетів у стратегії економічного розвитку.

Так, Стратегія впровадження інноваційних ідей Президента США Б. Обама спрямована на використання винахідницьких здібностей американського народу. Економічний розвиток на основі інновації сприятиме збільшенню прибутку, створенню якісних робочих місць, покращення здоров'я та якості життя для всіх громадян США.

Даний документ вносить зміни до Стратегії впровадження інноваційних ідей від вересня 2009 р., та докладно висвітлює, як адміністрація, американський народ і американські компанії можуть працювати разом з метою зміцнення довготривалого економічного зростання.

При цьому враховуються інтереси не тільки великих корпорацій, а й малих та середніх підприємств, а також всіх організацій, що займаються наукою, освітою, підтриманням правопорядку і національної безпеки.

У США наука та інженерні інновації, що фінансуються державою, мають величезний невикористаний потенціал для впливу на глобальну економіку.

У даному випадку заслуговує на увагу Програма «I-Corps», заснована Державним науковим фондом США в 2011 р. з метою сприяння розвитку підприємництва, комерціалізації відкриттів і технологій. Програма «I-Corps» являє собою систему заходів і програм, що спрямовані на підготовку вчених та інженерів з метою зосередження їхньої уваги поза межами лабораторії та збільшення економічного впливу в фундаментальних дослідженнях, що фінансуються Державним науковим фондом США.

Поєднуючи досвід та настанови від успішних підприємців, Програма «I-Corps» є державно-приватним об'єднанням. Її мета – навчити грантоотримувачів ідентифікувати важливі товарно-ринкові можливості, які можуть проявитися в ході проведення наукових досліджень, одержати основи підприємницької діяльності студентам з університетів, розташованих по всій території США.

Програма Державного наукового фонду США «I-Corps» – це 7-тижнева програма навчання з комерціалізації технологій для команд, що складаються із трьох осіб. До команди «I-Corps» входять учені-дослідники, починаючих підприємців – початківці та ділові наставники, які беруть участь у Програмі «I-Corps» через онлайн-навчання за місцем діяльності одного із декількох центрів «I-Corps». Центри «I-Corps» сприяють вивченню новими групами потенційних проектів, можливостей підприємницької діяльності, заснованих на фундаментальних дослідженнях.

Основними ініціаторами створення інформаційних технологій у США є великі науково-дослідні центри – університети, науково-дослідні лабораторії та ін. Саме держава, через добре продуману науково-технічну стратегію, забезпечила в США масовий перетік інформаційних технологій зі сфери науки в сферу промисловості. Однак не можна заперечувати й очевидну роль комерційного інтересу, який надав більшості новітніх технологій форму товару.

У США лише декілька американських міст може претендувати на звання технологічно-інноваційних центрів. До них належать «Кремнієва долина», Бостон, Сіетл і, останнім часом, Нью-Йорк, які відповідальні за лівову частку успішних технологічних стартапів в США. Однак останнім часом, з'являються й нові високотехнологічні центри, такі як Сент-Луїс, штат Міссурі.

Підприємницька екосистема Сент-Луїсу пройшла тривалий, нелегкий шлях. Але, це не завадило місту покласти початок діяльності таких великих технологічних компаній, як Appistry, CrowdSource, LockerDome, та Bonfyre².

Екосистема Сент-Луїса є доволі молодою, і завдяки існуванню недорогого й талановитого кадрового потенціалу та відсутності ризикового капіталу тут розвиваються і створюються успішні стартапи.

Сент-Луїс досяг успіху в розвитку та зміцненні технологічного підприємництва у результаті залучення талановитих підприємців та сприянню їх успіху. Так, завдяки підтримці Університету Вашингтона в Сент-Луїсі та Університету Сент-Луїса впроваджено національні програми в сфері підприємництва. Наприклад, Група інвесторів «Billiken» (BAN) є частиною підприємницької програми школи бізнесу Джона Кука при Університеті Сент-Луїса. Група інвесторів «Billiken» розпочала роботу у вересні 2008 р. з двадцятьма інвесторами, що готові фінансувати відповідні проекти. Метою діяльності групи є знаходження та фінансування підприємств, які можуть змінити ситуацію в економіці Сент-Луїсу³.

Як правило, студенти й випускники університетів – це талановиті та обдаровані молоді люди, тому бізнес-інкубатори, створені в рамках відповідних програм, забезпечують створення високопотенційних стартапів. Також варто наголосити на ролі так званих бізнес-ангелів, кількість яких останнім часом зросла в Сент-Луїсі. Сьогоднішні підприємці в Сент-Луїсі готові реінвестувати свій капітал з метою створення стійкої екосистеми, на кшталт Кремнієвої долини, Бостону та Сіетлу.

Сучасні бізнес-інкубатори Сент-Луїса широко пропонують невеликі премії та гранти для компаній. Так, наприклад, програма «Arch Grants» допомагає зміцнити бізнес-клімат у регіоні завдяки їх грантовій програмі для перспективних стартапів у розмірі 50 000 дол. США⁴.

Наразі Сент-Луїс знаходиться лише в процесі створення об'єднань програмістів і підприємців. Так, зокрема, відбуваються постійні зустрічі, проводяться навчальні тренінги серед експертів у сфері технологій; здійснюються інтенсивні розробки групи програмістів над певною темою, існують люди та організації, які мають гроші, щоб фінансувати найкращі стартапи.

Неофіційною штаб-квартирою для всієї цієї діяльності є компанія «T-REX», що знаходиться всередині історичного центру міста Сент-Луїс. Вона створена як центр для стартапів і є домівкою для понад 30 стартапів та інших пов'язаних з ними фірм⁵.

Орендарі приходять майже з усього світу і тепер будівля компанії є центром розвитку діяльності для багатьох стартапів. T-Rex став настільки популярним, що деякі стартапи переїхали в Сент-Луїс з інших міст США.

Напевно, що Кремнієва долина завжди пануватиме в світі стартапів, однак це не слід розглядати як єдиний варіант для підприємців та інвесторів. Якщо створити сприятливі умови для розвитку підприємницької діяльності, запровадити спеціальні програми з пошуку інвесторів та навчальні курси з ведення бізнесу, створення бізнес-інкубаторів, то будь-які інші міста мають усі шанси отримати статус високотехнологічних центрів, що сприятиме, насамперед, економічному розвитку України та створенню нових робочих місць.

¹ The Green Book. Federal Technology Transfer Legislation and Policy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://globals.federalallabs.org/pdf/FLC_Legislation_and_Policy.pdf

² St. Louis: A Model For Aspiring Tech Hubs. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/sites/theyec/2013/07/25/st-louis-a-model-for-aspiring-tech-hubs/>

³ SABIT IPR & Tech Commercialization – 2014. Presentations & materials.

⁴ SABIT IPR & Tech Commercialization – 2014. Presentations & materials.

⁵ SABIT IPR & Tech Commercialization – 2014. Presentations & materials.

Резюме

Ковальова М. В. Комерціалізація технологій: американський досвід.

Для економічного розвитку будь-якої держави, у т.ч. для України, важливе значення має інноваційна активність суб'єктів підприємницької діяльності, що передбачає забезпечення ефективності роботи інноваційної інфраструктури, вдосконалення механізмів державно-приватного партнерства в інноваційній сфері, створення умов для впровадження результатів інтелектуальної діяльності в господарський обіг.

Шлях від ідеї до товару, тобто шлях комерціалізації, в усі часи був в Україні досить складним, і без державної підтримки та проведення відповідних заходів успіху в умовах жорстокої конкуренції та глобалізації економіки не досягти.

Перетворення нововведення на товар відбудеться лише в тому випадку, коли інновації виступають як товар на ринку з можливістю їх подальшої реалізації. У разі, коли інновації не приймають товарного вигляду, комерціалізація є лише потенційною властивістю інновації та може бути реалізована в перспективі.

Ключові слова: комерціалізація, інновація, технологія, економічний розвиток, екосистема.

Резюме

Ковалева М. В. Коммерциализация технологий: американский опыт.

Для экономического развития любого государства, в т.ч. для Украины, важное значение имеет инновационная активность субъектов предпринимательской деятельности, предусматривающая обеспечение эффективной работы инновационной инфраструктуры, совершенствование механизмов государственно-частного партнерства в инновационной сфере, создание условий для внедрения результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот.

Путь от идеи к товару, то есть путь коммерциализации, во все времена был в Украине достаточно сложным, и без государственной поддержки и проведения надлежащих мероприятий успеха в условиях жесткой конкуренции и глобализации экономики не достичь.

Преобразование нововведения в товар произойдет лишь в том случае, когда инновации выступают как товар на рынке с возможностью их дальнейшей реализации. Если же инновации не принимают товарного вида, коммерциализация является лишь потенциальным свойством инновации и может быть реализована в перспективе.

Ключевые слова: коммерциализация, инновация, технология, экономическое развитие, экосистема.

Summary

Kovaliova M. Commercialization of technology: US success formula.

The economic development of any state, including Ukraine, is an important innovation activity of businesses, which provides efficient operation of the innovation infrastructure, improvement of public-private partnership in the sphere of innovation, creation of conditions for the implementation of the results of intellectual activity into the economy.

The path from idea to product, that is the way of commercialization, has always been in Ukraine is quite complicated, and without any government support.

The transformation innovations in goods is possible only in the case when the innovation is on the market with the possibility of its further implementation. In the case where the innovation is not in ready-for-sale condition, commercialization is the only potential state and innovations can be implemented in the future.

Key words: commercialization, innovation, technology, economic development, ecosystem.

Отримано 20.06.2014