

# Стратегии коммерциализации

Для повышения конкурентоспособности продукции отечественных производителей на внутреннем и внешнем рынках большое значение имеют объекты интеллектуальной собственности (ОИС). Согласно новой редакции Указа Президента Республики Беларусь от 04.02.2013 г. №59 «О коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности, созданных за счет государственных средств» под ней подразумевают «введение в гражданский оборот и (или) использование для собственных нужд результатов НТД или товаров (работ, услуг), создаваемых (выполняемых, оказываемых) с применением данных результатов, обеспечивающих достижение экономического и (или) социального эффектов» [1]. А поскольку к таким результатам отнесены все ОИС и документированная научно-техническая информация, данная дефиниция в полной мере касается их также [2].



**Юрий Нечепуренко,**  
начальник научно-инновационного отдела НИИ физико-химических проблем БГУ, кандидат химических наук

Сформирована соответствующая инфраструктура для введения инноваций в гражданский оборот [3], которое может осуществляться путем:

- *использования в собственном производстве (или для собственных нужд);*
- *предоставления прав на использование ОИС по лицензионным договорам, договорам о передаче сведений, составляющих секреты производства (ноу-хау и договорам комплексной предпринимательской лицензии (франчайзинга));*
- *формирования уставного капитала юридического лица посредством внесения в качестве неденежного вклада стоимости имущественных прав на ОИС;*
- *залога и уступки прав на них [4].*

Прежде чем приступить к коммерциализации новшеств, необходимо выполнить 5 условий:

- *документально подтвердить факт их появления;*
- *иметь права на эти результаты;*
- *оценить конкурентоспособность наукоемкого (высокотехнологичного) продукта, полученного с помощью результатов НТД;*
- *оценить стоимость прав на них;*
- *отразить ее в бухгалтерском учете.*

Первое условие предполагает, что инновация должна быть описана в объеме, достаточном для ее практического воплощения, либо материализована каким-либо известным способом. Наличие прав на результаты НТД, в том числе содержащие объекты интеллектуальной собственности, требует документального подтверждения в виде: договора на создание научно-технической продукции; соглашения с государственным заказчиком или иным распорядителем бюджетных средств на проекты, реализованные за счет государства; научно-технической и бухгалтерской документации организации, подтверждающей вложение собственных ресурсов; охранного документа (патента, свидетельства); лицензионного договора на право использования ОИС, если оно приобретено у третьих лиц; договора уступки прав; иного соглашения, подтверждающего права на результаты изысканий.

Конкурентоспособность соответствующего продукта оценивается в ходе проведения маркетинговых и патентных исследований для установления экономической целесообразности выведения его на рынок. Анализ стоимости прав, в том числе на ОИС, проводится в соответствии с Указом Президента от 13.10.2006 г. №615 «Об оценочной деятельности в Республике Беларусь» [5], государственным стандартом СТБ 52.5.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка объектов интеллектуальной собственности» [6] и другими нормативными правовыми актами.

Отражение стоимости прав в учете в качестве нематериальных активов необходимо для дальнейшего эффективного управления

ими в целях снижения налогооблагаемой базы, проведения грамотной амортизационной политики, а также для увеличения капитализации.

Более подробно условия, требуемые для коммерциализации, описаны в [2]. Выбор пути продвижения на рынок – центральный элемент экономической политики, направленной на создание конкурентных преимуществ товаров и услуг. При определении тактики здесь можно прибегнуть к трем основным подходам: введение в гражданский оборот собственными силами; передача коммерческим структурам (различные варианты); совместная работа по внедрению.

Для коммерциализации охраноспособных результатов НТД из 7 базовых стратегий [7, 8] могут быть использованы 5: оборонительная (защиты); патентно-лицензионная; формирования уставного капитала; оптимизации финансово-хозяйственной деятельности; мотивационная.

С помощью оборонительной стратегии (или стратегии защиты) получают большое количество патентов на объекты промышленной собственности, образуя так называемую патентную сеть в качестве превентив-

ной меры для предотвращения конфликтных ситуаций и судебных разбирательств при выведении нового товара на рынок. Сторонники данного подхода генерируют целый блок патентных заявок в сегменте рынка, где они осуществляют свои основные функции, обеспечивая охрану как базовых, так и последующих изобретений и возможность дальнейшего совершенствования и расширения применения новшеств, имеющихся в портфеле. Таким образом, выводимая на рынок продукция должна быть максимально защищена с помощью патентного права. В качестве примера можно привести опыт университетов и научных организаций Министерства образования Республики Беларусь, которые в рамках государственных программ разработали около 20 новых лекарственных препаратов, выпуск которых освоен в РУП «Белмедпрепараты», ОАО «Борисовский завод медицинских препаратов», УП «Унитехпром БГУ» и др. (рис. 1). Субстанции и медпрепараты были защищены патентами на изобретения в 25 странах дальнего зарубежья (США, ЕС, Канада, Япония, Индия и др.), 6 – в странах СНГ, 17 – в нашей стране и 13 товар-



Рис. 1. Промышленно выпускаемые лекарственные препараты, охраняемые изобретениями и товарными знаками

ными знаками. Импортзамещение составило более 40 млн долл. Другой пример – опыт НИИ физико-химических проблем БГУ, на опытно-промышленной базе которого внедрен 41 объект промышленной собственности (изобретения, товарные знаки и секреты производства (ноу-хау)), выпущено и отгружено потребителям наукоемкой товарной продукции на сумму в эквиваленте около 1,5 млн долл.

Оборонительная стратегия является одной из базовых для белорусских производителей. Она должна быть в полной мере воплощена на собственном рынке, а также при выводе высокотехнологичной наукоемкой продукции за рубеж. В последнем случае возможно совместное патентование с партнерами из других стран. Например, Полоцкий государственный университет имени Евфросинии Полоцкой совместно с французской фирмой запатентовали изобретение «Способ определения характеристик перегонки жидких нефтепродуктов посредством мини-экспресс-перегонки и устройство для его осуществления» в 13 странах мира. Оно было реализовано в приборах, которые успешно продаются в Восточной и Западной Европе, США, Азии,

Африке и Южной Америке. Платежи университету за совместное использование разработки составили 1,2 млн евро.

Патентно-лицензионная стратегия направлена на получение правообладателем дополнительного финансового дохода от лицензионных сделок, а лицензиатом – конкурентных преимуществ за счет приобретения предмета лицензии и быстрого выхода на рынок. Применение данной концепции белорусскими субъектами хозяйствования может быть двояким. С одной стороны, имея сильные патенты, они могут иметь поступления в виде лицензионных платежей от проданных лицензий, с другой – для повышения конкурентоспособности часто целесообразно закупать лицензии у ведущих мировых производителей. Организации НАН Беларуси в 1994–2024 гг. заключили и зарегистрировали в национальном патентном ведомстве 968 лицензионных договоров, а также 235 – в Российской Федерации на право использования 6 видов объектов промышленной собственности. По данным годовых отчетов Академии наук, лицензионные поступления за последние 15 лет составили в эквиваленте более 7 млн долл.

ЗАО «Милавица» заключило в России более 20 договоров на право использовать международную регистрацию №815898 знака MILAVITSA; ОАО «Минский тракторный завод» – 24 лицензионных договора на право использования российскими производителями всемирно известного товарного знака БЕЛАРУС (регистрация №145729) (рис. 2).

Стратегия формирования уставного капитала предприятия позволяет вносить исключительные права на ОИС, принадлежа-

щие юридическим или физическим лицам, в качестве неденежного вклада в уставный фонд СП. Такой подход широко распространен за рубежом, и к нему могут обратиться наши субъекты хозяйствования, не располагающие значительными средствами, чтобы занять на рынке активную позицию с точки зрения платежности, ликвидности и кредитоспособности, а также преодолеть таможенные барьеры при выходе продукции за рубеж. В соответствии со ст. 29 Закона Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» [9] вкладом в их уставный фонд могут быть имущественные права, имеющие денежную оценку, однако их объем не может превышать 50% от предусмотренного законодательством минимального размера. Это очень эффективно для белорусских субъектов при расширении бизнеса за рубежом путем организации совместных производств, как это сделали ОАО «Минский тракторный завод», ОАО «БЕЛАЗ» – управляющая компания холдинга «БЕЛАЗ-ХОЛДИНГ», ОАО «Амкодор» – управляющая компания холдинга, холдинг «Гомсельмаш» в странах СНГ, Китае, Венесуэле и других государствах, когда неденежным вкладом в уставный капитал стали права на ОИС. Другой пример иллюстрирует возможности, связанные с научно-образовательной сферой: в 2011 г. при учреждении ЗАО «Брестский научно-технологический парк» Брестский государственный технический университет внес в качестве взноса стоимость прав на два объекта промышленной собственности и стал соучредителем.

Стратегия оптимизации финансово-хозяйственной деятельности позволяет за счет операций с нематериальными активами



**БЕЛАРУС**

Рис. 2. Товарные знаки СП ЗАО «МИЛАВИЦА» и ОАО «Минский тракторный завод», права на использование которых предоставлены российским производителям

снижать величину налогооблагаемой базы, а именно использовать предоставленные Налоговым кодексом Республики Беларусь льготы по уплате налогов на добавленную стоимость и прибыль при поступлении лицензионных платежей при условии наличия обособленного учета ОИС.

Эффективно задействовал данный подход НИИ ФХП БГУ, в котором в 2012–2025 гг. принята к учету в качестве нематериальных активов стоимость прав на 209 объектов интеллектуальной собственности и результаты НТД. По законодательству льгота по уплате налогов на добавленную стоимость и прибыль при налогообложении лицензионных платежей составила за этот период в эквиваленте более 90 тыс. долл., которые направили на решение уставных задач института и поощрение авторов.

Мотивационная стратегия предполагает использование ОИС в управлении людскими ресурсами в качестве средства мотивации творческой деятельности работников и позволяет на регулярной основе стимулировать их на создание и продвижение новшеств. Беларусь имеет достаточно развитую законодательную базу для практического воплощения данного подхода национальными субъектами хозяйствования. К примеру, это дало возможность университетам и научным организациям Министерства образования выплатить за последние 10 лет вознаграждения авторам за создание и использование объектов промышленной собственности в сумме около 200 тыс. руб. и 1 млн руб. соответственно, то есть соотношение составило 1:5, а в Полоцком государственном университете им. Евфросинии Полоцкой и НИИ ФХП БГУ – 1:10.

При выводе продукта на рынок можно рассматривать все описанные выше стратегии управления ИС, а также их комбинации. На выбор той или иной из них влияют следующие факторы: источники финансирования, которые в значительной степени определяют владельца прав разработок и, как следствие, формируют схемы, по которым следует коммерциализация; наличие собственной производственной базы, инфраструктуры (маркетинг, инжиниринг, консалтинг и др.) и квалифицированного персонала; экономическая целесообразность, подтвержденная бизнес-планами, и т.д. [2].

В последние годы Республика Беларусь предпринимает большие усилия по формированию благоприятных условий для перехода экономики на инновационный путь развития. Страна

в значительной мере сохранила кадровый и научно-технический потенциал, который позволяет создавать большое количество результатов научно-технической деятельности. В то же время особое значение приобретает способность доводить их до рынка, повышая конкурентоспособность продукции отечественных производителей. Свою роль в решении этой задачи должен сыграть и научно-образовательный сектор. Однако в целом процесс введения в гражданский оборот ОИС проходит болезненно, что связано как с объективными, так и субъективными факторами. Решению поставленных перед государством социально-экономических задач поспособствует алгоритм, направленный на повышение эффективности коммерциализации инноваций. ■

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О коммерциализации результатов научной и научно-технической деятельности, созданных за счет государственных средств / Указ Президента Республики Беларусь от 04.02.2013 г. №59: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 18.06.2018 г. №240 // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь // <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=p31300059>.
2. Нечепуренко Ю.В. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности в Республике Беларусь / Ю.В. Нечепуренко. – Минск, 2019.
3. Нечепуренко Ю.В., Нехорошева Л.Н. Инфраструктура в сфере интеллектуальной собственности как составная часть инновационной инфраструктуры в Республике Беларусь // Право интеллектуальной собственности. 2021. №3. С. 28–31.
4. Нечепуренко Ю.В. Управление интеллектуальной собственностью (краткий курс): пособие для магистрантов учреждений высшего образования, обучающихся по специальности 1-26 81 02 «Инновационный менеджмент» / Ю.В. Нечепуренко. – Минск, 2020.
5. Об оценочной деятельности в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 13.10.2006 г. №615: с изм. и доп. // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь // <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=p30600615>.
6. Государственный стандарт Республики Беларусь СТБ 52.5.01-2011 «Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности». – Минск, 2011.
7. Нечепуренко Ю.В. Управление интеллектуальной собственностью в научно-образовательной сфере / Ю.В. Нечепуренко. – Минск, 2009.
8. Кудашов В.И., Нечепуренко Ю.В. Интеллектуальная собственность: экономические и организационно-правовые механизмы управления: монография / В.И. Кудашов, Ю.В. Нечепуренко. – Минск, 2013.
9. О хозяйственных обществах: Закон Республики Беларусь от 9.12.1992 г. №2020-XII (в ред. Закона Республики Беларусь от 10.01.2006 г. №100-З, с изм. и доп.) // Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь // <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=v19202020>.