

**ПРОБЛЕМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
УЧРЕЖДЕНИЙ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

доктор техн. наук, профессор Н. М. Чигринова, ФММП БНТУ, г. Минск

Резюме. В статье предлагается анализ существующих проблем при создании и реализации интеллектуальной собственности в учреждениях высшего образования.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, инновации, инвестиции, коммерциализация.

Введение. Современные учреждения высшего образования (УВО), помимо своей основной деятельности – обучения студентов, должны, соответствуя духу времени, задумываться и о самоокупаемости, и о коммерческой выгоде, которую УВО могут и должны обеспечивать государству.

Сегодня одним из условий успешной деятельности учреждений высшего образования является, в том числе и их способность коммерциализировать выпускаемый ими продукт. Очевидно, что основным видом работы УВО является образовательная деятельность. Однако, с некоторых пор к этому добавились еще и требования проведения на базе современных УВО научных исследований, для чего в университетах создаются научные лаборатории. Сегодня эта деятельность часто дополняет образовательный процесс конкретными знаниями и умениями, но при этом требует дополнительных затрат на создание инфраструктуры таких лабораторий, привлечение квалифицированных кадров и закупку дорогостоящего исследовательского оборудования. Поэтому на полноту и успешность работы УВО в целом самое серьезное влияние оказывает экономика.

Основная часть. Во времена Советского Союза финансирование высшего образования осуществлялось преимущественно из государственного бюджета и прием студентов в университеты проходил бесплатно на конкурсной основе. Но в последние десятилетия в рамках множества принятых и у нас в стране современных программ глобализации экономики и образования уровень госбюджетного финансирования УВО заметно снизился, что привело к изменению системы приема абитуриентов в УВО и ввело в практику прием их на платной, внебюджетной основе. Это несколько облегчает экономические проблемы УВО, однако снижает качество образования выпускников УВО, т. к. университеты вынуждены бороться за количество обучающихся, особенно на внебюджетной форме образования, и стремятся сохранить это количество на весь срок обучения, даже часто несмотря на невысокую успеваемость отдельных студентов [1].

Все вышесказанное обуславливает необходимость определения и выбора новых возможностей зарабатывания средств для успешной деятельности УВО. Одним из приоритетных направлений поиска дополнительных источников финансирования УВО в сегодняшнем мире является разработка стратегии превращения УВО в сложные образовательно-научно-инновационные центры, которые будут решать комплексные задачи по созданию инновационного и востребованного народным хозяйством продукта в процессе обучения и проведения исследований. И здесь важную роль играет грамотная коммерциализация, являющаяся необходимым условием превращения УВО в образовательно-научно-инновационную структуру, решающую сложные задачи в современном мире [2, 3]. При этом следует понимать, что процесс коммерциализации любой создаваемой в УВО интеллектуальной собственности (ИС) на основе фундаментальных и прикладных исследований, происходит в результате приобретенных опыта и знаний с момента постановки данной цели.

Эффективность любой организации, включая УВО, определяется комплексом успешно решаемых проблем, способных оказать положительное действие на научно-технологический суверенитет страны.

Среди множества таких проблем можно выделить несколько основных. Так, недостаточное внимание уделяется в УВО технологическому аудиту, выявляющему недостатки учебной и научно-технической деятельности УВО, которые могут помешать гарантированному практическому применению и обеспечению коммерческой выгоды от продажи производимой ИС. В большинстве УВО практически отсутствуют службы, занимающиеся изучением рынка ИС и маркетинговым исследованиям. Недостаточное внимание уделяется патентной работе.

Большую остроту имеет проблема соответствия ИС критериям инновационности, что помогает ее выходу на мировой рынок. Это мировая новизна, существенные преимущества перед конкурирующими продуктами, гарантированное практическое применение ИС. Но в подавляющем большинстве случаев бизнес ориентирован на малорисковые и менее затратные, быстро окупаемые проекты. Прибыль в таком бизнесе не превышает 1-3%, да и период его развития обычно составляет 5-7 лет. Долгосрочное же финансирование высоко рискованных проектов, т. н. венчурный бизнес, для решения текущих материальных проблем УВО нецелесообразно. Все вышесказанное провоцирует нерациональное использование интеллектуальных и финансовых ресурсов [2, 3].

Думая о возможных инвестициях при разработке механизмов получения коммерческой выгоды, следует иметь в виду, что необходимо прежде всего развивать процессы инвестирования инноваций на начальных стадиях развития бизнеса. Однако, к сожалению, сегодня в УВО не хватает грамотных специалистов, компетентных в вопросах инвестирования в создание ИС. В ряде случаев администрация УВО принимает неграмотное решение о самостоятельном инвестировании многих разработок, не желая продавать полученную ИС частным инвесторам, например, являющимся основными потребителями таких разработок. В этом случае

необходимо предусмотреть создание в УВО условий, при которых возможно вкладывание собственных средства в инновационные проекты [3].

В процессе привлечения внешних инвесторов в разработку и создание перспективных инновационных проектов важно создавать грамотные механизмы коммерциализации и передачи ИС, иначе стратегическая цель руководства УВО по стимулированию своих сотрудников в работе над инновационным продуктом и получению дохода от его продвижения и реализации, выполнена не будет. При отсутствии профессионального подхода к решению данной проблемы доход от продажи ИС будут получать не авторы разработки, а те физические или юридические лица, кто оплатит ее производство и реализацию.

Следовательно, дальнейшее участие разработчиков в продвижении продукта к рынку может обеспечить только компетентное участие в переговорных процессах. Таким образом, декану, преподавателю, ученому необходимо обладать не только профессиональными знаниями, но и навыками экономиста и менеджера. И эти дополнительные умения позволят более грамотно решать еще одну проблему – проблему налогов [2, 3].

Существует аксиома: когда мы нарушаем закон, нас штрафуют, когда мы поступаем правильно, с нас берут налоги. При создании ИС она должна быть оценена и поставлена на баланс в затратную часть в финансовых органах. Сюда же войдут затраты на разработку и получение охранных и прочих сопровождающих ИС документов, заработная плата ее разработчиков.

Но при этом все перечисленные затраты не определяют действительную стоимость ИС, т. к. она определяется будущими расходами и доходами.

Постановка ИС на баланс с одновременной оплатой 20% НДС и 18% налога на прибыль целесообразна только в том случае, если ИС готовится к продаже в рамках лицензионного договора и есть для нее покупатель. Тогда имеет смысл уже на этом этапе увеличить стоимость лицензии или стоимость акций продукции предприятия, ссылаясь на необходимость платить налоги и амортизацию [1, 3].

Заключение. Анализ существующих в современных УВО проблем показал, что наиболее эффективным вариантом их разрешения является разработка и действие инновационной стратегии развития УВО путем выделения в его управляющих структурах департаментов управления процессами коммерциализации интеллектуальной собственности, которые должны получать и доводить до разработчиков информацию о желаемых и произведенных объектах ИС в УВО и вариантах их использования, осуществлять мониторинг хода выполнения договоров с отделами НИОКР, обеспечивать охраноспособность разработок, а также вести реестр таких разработок с целью быстрого доступа к ним [1, 3].

Ключевым преимуществом инновационной и инвестиционной стратегий при разработке и реализации интеллектуального продукта в УВО должна быть выработка стратегии и тактики использования ИС УВО, ее маркетинг, а также взаимодействие и обмен опытом с аналогичными структурными подразделениями других УВО и предприятиями, концентрация усилий вузовских специалистов непосредственно на осуществлении процесса коммерциализации и его управления, что должно стать ядром каждого УВО.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Кудашев, В. И. Управление интеллектуальной собственностью: учебное пособие /В. И. Кудашев. – Минск: ИВЦ Минфина, 2007. – 360 с.
2. Цыбулев, П. Н. Маркетинг интеллектуальной собственности: учебное пособие. / П. Н. Цыбулев // – Киев: ИИСП– 2004. – 184 с.
3. Чигринова, Н. М. Конспект лекций по дисциплине «Основы управления интеллектуальной собственностью» / Н. М. Чигринова // Минск – 2022. – 200 с.

УДК 37. 07, 37. 08

ИННОВАЦИИ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ ПРОЦЕССЕ В УЧРЕЖДЕНИЯХ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

доктор техн. наук, профессор Н. М. Чигринова, студент Ш. С. Турсунбоев, ФММП БНТУ, г. Минск

Резюме. В статье выполнен анализ ключевых инноваций, применяемых в образовательном процессе, оценивается их влияние на качество обучения и перспективы его дальнейшего развития.

Ключевые слова: инновации, высшее образование, искусственный интеллект, интеллектуальные активы, интернет-технологии

Введение. Современное общество претерпевает стремительные изменения, затрагивающие все сферы жизнедеятельности человека. Образование не является исключением, претерпевая значительные изменения под влиянием цифровых технологий, новых методов обучения и изменяющихся требований рынка труда. Учреждения высшего образования (УВО) сталкиваются с необходимостью адаптации образовательного процесса к реалиям цифровой эпохи, повышая его гибкость, интерактивность и эффективность.

Наша страна, находясь в центре Европы, не могла остаться в стороне от активно внедряемых в жизнь процессов формирования интернационального академического сообщества, цель которого подготовка специалистов к работе в условиях глобализирующейся среды. Интернационализация высшего учебного заведения (УВО) создает в современном мире его позитивный имидж, способность создавать конкурентный