

*НЕВІДЬБОГ С.О., КОСЕНКО А.В.*

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ І ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ**

Промислові програми досліджень зазвичай мають орієнтацію на отримання прибутку і обмеження публікацій для захисту конкурентних позицій та об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ). Взаємини цих двох чинників формують проблеми у підприємств і науково-дослідних установ, що працюють спільно особливо в таких ключових питаннях, як права на ОІВ, конфіденційність замість відкритої публікації, конфлікт початкових інтересів і захист суспільних інтересів. Чим більше вчений зайнятий в дослідженнях для промисловості, тим менше часу він може приділяти викладанню і дослідженням. Зокрема, пропонується за узгодженням з ним оформляти вченого на 0,8 ставки. Таким чином, вчені зможуть вільно розпоряджатися близько 20% свого робочого часу, зокрема на роботу по договорах з промисловими компаніями. У зарубіжній практиці дослідники виділяють для подібних контрактів один робочий день в тиждень.

Проблемою є також і подальше розповсюдження знань, які закладені в предмет комерціалізаційної угоди, а також їх використання для навчання, підвищення кваліфікації, самоосвіти і т.п. Ці функції настільки фундаментальні і критично важливі для суспільства, що промислові підприємства і науково-дослідні установи повинні розробити прийнятні для обох сторін моделі взаємодії, щоб сприяти з одного боку розвитку цих функцій, а з іншого - їх захисту. Компроміс може бути знайдений в результаті переговорів, коли партнери по комерціалізаційній угоді дістають можливість попереднього перегляду і редакції наукових праць до їх офіційної публікації. Це дозволяє партнерам визначити об'єм розкриття конфіденційної інформації в статті, затримати публікацію на термін достатній, щоб підготувати заявку на патент. Стаття, що містить конфіденційну інформацію буде опублікована після подачі заявки, щоб не згубити новизну, що розкривається у формулі заявки на патент.

Одною з ключових проблем, пов'язаних з комерціалізацією ОІВ, є також приналежність інтелектуальної власності, отриманої в ході досліджень за замовленням промислового партнера. Що стосується прав на інтелектуальну

власність у вигляді дослідницьких даних, програмного забезпечення, патентів, отриманих з використанням ресурсів підприємства, політика в держави повинна бути єдина - вони законодавчо повинні бути закріплені за підприємством розробником ОІВ. Це право розробника повинне розповсюджуватися також і на дослідницькі контракти, що фінансуються промисловим партнером. Промислові партнери за умовчанням володіють правом отримання перших ліцензій на результат досліджень. У випадку, якщо дослідження фінансуються з національного бюджету, уряд отримує неексклюзивні ліцензії на патенти, що з'явилися їх результатом. Таким чином, законодавство забезпечить стимул для підприємств – розробників ОІВ і одиночних учених захищати і комерціалізувати інтелектуальну власність. Ще один аргумент полягає в тому, що підприємства повинні зберегти права на результати досліджень, щоб бути упевненими, що ні центр комерціалізації, ні лабораторія, ні промисловий партнер не перешкоджатимуть подальшим дослідженням в даному напрямі. Права на інтелектуальну власність – результати дослідження, профінансованого замовником, повинні бути обумовлені передачею ліцензії промислового партнерові. Межі ліцензії можуть варіюватися від не ексклюзивних, без права на роялті і з умовою використання результатів тільки для внутрішніх цілей, до ексклюзивних ліцензій, що передбачають роялті, тобто для комерційного використання.

Джерелом потенційного конфлікту може служити ситуація, коли винахідник є акціонером компанії, що отримала ліцензію на розповсюдження і продаж результату досліджень. В даному випадку якнайкращою практикою буде не заборона подібних фінансових взаємин між вченими і промисловими компаніями, а заохочення їх прозорості за допомогою надання відкритого доступу до такої інформації. З іншого боку, порушенням професійної етики повинне вважатися виявлення певної фінансової зацікавленості у дослідника при здійсненні контрактів з промисловими замовниками. Дана ситуація кваліфікується вже не як конфлікт інтересів, а як шахрайство з боку ученого.

Виходячи з вищевикладеного, слід констатувати той факт, що організація на підприємствах центрів (відділів) комерціалізації ОІВ є одним з основних шляхів мінімізації потенційних конфліктів. Крім цього, центри комерціалізації ОІВ виконують дуже важливе завдання по забезпеченню дотримання місії підприємств, наукових установ та вищих навчальних закладів, яка полягає в трьох словах: освіта, дослідження і служіння.