

УДК 316.422:633.1

UDC 316.422:633.1

**КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ И ТРАНСФЕР  
ИННОВАЦИЙ В ЗЕРНОВОМ  
ПРОИЗВОДСТВЕ****COMMERCIALIZATION AND TRANSFER  
OF INNOVATIONS IN GRAIN PRODUCTION**

Горпинченко Ксения Николаевна  
к.э.н., доцент  
*Кубанский государственный аграрный  
университет, Россия, 350044, Краснодар,  
Калинина, 13, [kubkng@mail.ru](mailto:kubkng@mail.ru)*

Gorpinchenko Ksenia Nikolaevna  
assistant professor  
*Kuban State Agrarian University, Krasnodar, Russia,  
[kubkng@mail.ru](mailto:kubkng@mail.ru)*

Обоснована целесообразность создания Центра коммерциализации и трансфера технологий при Кубанском ГАУ, обеспечивающего доступ широкого круга пользователей к существующим в разных сферах сельского хозяйства инновациям в условиях формирования базы данных, активизации их внедрения в производство и сопровождения в использовании на принципах франчайзинга

The expediency of creation of the Center for commercialization and technology transfer at Kuban state agrarian University, providing access to a wide range of users existing in different areas of agriculture innovation in the formation of the database, enhancing their introduction into the production and maintenance in use on the principles of franchising

Ключевые слова: КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ,  
ТРАНСФЕР, ИННОВАЦИЯ, ТЕХНОЛОГИЯ,  
ПРОИЗВОДСТВО ЗЕРНА, ФРАНЧАЙЗИНГ

Keywords: COMMERCIALIZATION, TRANSFER,  
INNOVATION, TECHNOLOGY, GRAIN  
PRODUCTION, FRANCHISING

В настоящее время, как в регионе, так и в целом по стране спрос на результаты инновационной деятельности со стороны производственной сферы отстает от возможностей научно-технического потенциала. Это происходит из-за отсутствия механизма передачи инноваций, особенно в растениеводстве.

В мировой практике существуют два основных механизма доведения инноваций до потребителей: коммерциализация и трансфер – передача научно-технических знаний и опыта через соответствующее объединение; самоосвоение – создатель инновации самостоятельно доводит до конечного потребителя.

Коммерциализация представляет собой процесс превращения идеи в инновационную технологию, приносящая экономический эффект. Кроме этого, она дает возможность создателям инноваций самостоятельно осуществить их научную проработку и продвинуть в практику.

Коммерциализация – это процесс выделения средств на инновации и поэтапного контроля их расходования, включая оценку и передачу завершенных и освоенных результатов инновационной деятельности [2].

Ученые, самостоятельно реализующие свои научные разработки, должны потратить немало усилий, средств и времени для коммерциализации. Для этого необходимы особая институциональная форма, обеспечивающая правовую и организационную сторону внедрения разработок в производство, а также доступ широкого круга пользователей к передовым инновациям.

В тех случаях, когда разработчик инновации по тем или иным причинам не может успешно их коммерциализировать, имеет место трансфер технологий. Трансфер – это основная форма продвижения инновации, направленная на внедрение в практику.

Основное отличие коммерциализации от трансфера заключается в том, что коммерциализация предполагает обязательное получение прибыли, трансфер – предполагает передачу технологии реципиенту, который и осуществляет ее освоение, но это не обязательно связано с извлечением прибыли как источником технологии, так и ее реципиентом. Исходя из этого, выделяют трансфер: коммерческий и некоммерческий. Формами некоммерческого трансфера являются конференции, симпозиумы, семинары, выставки; информационные массивы специальной литературы, информация на магнитных носителях; миграция ученых и специалистов.

Коммерциализация и трансфер инноваций – это один из инструментов обеспечения условий для создания научных разработок, решая проблему доведения инноваций до производства.

Коммерциализация и трансфер технологий – это основной механизм вывода инновационного продукта или технологии на рынок, доведения до хозяйствующего субъекта. Коммерциализация является целью

прикладного научного исследования, трансфер – одним из способов ее осуществления. Участниками процесса трансфера технологий являются владельцы технологий, посредники, консультанты, инновационные центры, информационные сети, средства массовой информации, государственные структуры, инвесторы, потенциальные покупатели.

Для того чтобы создать новый продукт или технологию, нужны соответствующие условия: образованные кадры; наличие научно-исследовательской и лабораторно-практической базы; стимулирование ученых и разработчиков.

Исходя из этого, подобные центры следует открывать на базе университетов. Так, например, на базе Кемеровского ГСХИ создан центр трансфера аграрных технологий Сибирского федерального округа, посредством которого фундаментальные исследования находят применение в производстве продукции и предоставлении услуг.

В Краснодарском крае такими условиями обладает Кубанский государственный аграрный университет (КубГАУ). Это динамично развивающийся комплекс, объединяющий учебную, научную и инновационную деятельность, в состав которого входят: Краевой региональный институт агробизнеса, основная роль которого заключается в повышении квалификации руководителей и специалистов сельскохозяйственных организаций; учебно-опытные хозяйства «Учхоз» и «Краснодарское», где сотрудниками и студентами вуза проводятся опытные работы, осваиваются новые технологии; восемь инновационных предприятий, имеющие специализированные направления в области борьбы с болезнями зерновых, производства кормовых добавок, выращивания экологически чистых плодовых культур и др.

В рассматриваемом вузе в некотором смысле уже осуществляется некоммерческий трансфер инноваций: ежегодное проведение выставок «Дни поля» и «Дни районов» (демонстрация результатов научных

исследований, когда руководители сельскохозяйственных предприятий края могут ознакомиться с новыми приемами возделывания почвы или применением новых сортов сельскохозяйственных культур и др.); участие в различных краевых и международных выставках, таких как «Золотая нива» г. Краснодар «Золотая осень» г. Москва, «Зеленая неделя» (Германия) и др. Для внедрения инновационных проектов Университет на основе договорной хозрасчетной системы взаимодействует с производителями сельскохозяйственной продукции, организациями и предприятиями перерабатывающей промышленности, расположенными в Краснодарском крае и других регионах Южного федерального округа.

Вместе с тем, внедрение научных разработок осуществляется в КубГАУ только на хозяйственно-договорной основе, «по заказу». Существующие инновации не освещаются в средствах массовой информации. Возникает необходимость создания инновационной площадки как одной из форм построения новых моделей взаимодействия науки и практики в образовании. Такой площадкой должен стать Центр коммерциализации и трансфера инноваций (технологий).

Основными задачами в образовательной сфере агроуниверситета, в котором планируется создание Центра коммерциализации и трансфера технологий:

- совершенствование учебного процесса (использование результатов НИОКР в учебном процессе; применение инновационных средств обучения; активное участие студентов в создании инноваций);

- обеспечение производственными условиями для развития науки (периодическая модернизация научно-технической базы).

Центр коммерциализации и трансфера технологий при агроуниверситете – это инновационная площадка, обеспечивающая доступ широкого круга пользователей к существующим инновациям по

различным направлениям сельского хозяйства, их внедрение в производство и последующее сопровождение в использовании.

Основная цель Центра – активизация процесса коммерциализации и трансфера результатов научных исследований, которые проводятся в КубГАУ.

Основными задачами регионального Центра коммерциализации и трансфера технологий являются:

- выявление наиболее перспективных инноваций и их оценка;
- формирование необходимых финансовых ресурсов;
- закрепление прав на созданную инновацию и выдача лицензии;
- коммерциализация и трансфер инноваций с заключением договора;
- организация производства инновации и при необходимости дальнейшей ее доработкой;
- осуществление консультационных услуг в выборе инновации и последующем применении;
- информирование государственных структур и ведомств о существующих инновациях и возможностях агроуниверситета.

На первом этапе оцениваются различные научные разработки или идеи, с точки зрения их инновационных возможностей, потенциальной эффективности от реализации, реализуемости на рынке.

Наиболее важным этапом коммерциализации – формирование необходимых финансовых ресурсов и соответственно, поиск источников финансирования создания инновации (государственные и региональные фонды и программы, собственные денежные средства, средства заказчика).

Финансирование научных разработок на всех стадиях инновационного процесса из государственного или регионального фондов затруднено из-за высокой степени рискованности. Необходимо использовать опыт зарубежных стран. Так, в США, Канаде, Англии и др. странах предоставляются государственные гарантии для получения

банковских кредитов, размещение госзаказа на НИОКР стратегически важной продукции, налоговые льготы, право относить на себестоимость продукции полностью все расходы на НИОКР.

Закрепление прав на созданную инновацию должно происходить в виде выдачи соответствующих патентов. Для этого в предлагаемом вузе существует отдел патентования.

На каждом этапе инновационного процесса сотрудниками центра следует оценивать эффективность, по сравнению с существующими аналогами, выявляя недостатки, а также раскрывая возможности создаваемой инновации.

В настоящее время выделяют следующие формы коммерциализации технологий: передача технологий в рамках совместных предприятий (осуществляется тогда, когда заинтересованные партнеры из разных стран объединяют усилия, знания и опыт в производстве новой для данного рынка продукции с разделением совместного риска); инжиниринг (совокупность проектных и практических работ, относящихся к инженерно-технической области и необходимых для осуществления проекта); промышленная кооперация (помимо прямых или взаимных поставок продукции или оказания услуг между сторонами создается длительная общность интересов, направленных на получение дополнительной взаимной выгоды); техническая помощь (технические услуги и помощь, которые оформляются двумя способами: техническая помощь является главным предметом соглашения); лизинг (аренда прав и технологии); франчайзинг (мобильная и гибкая форма передачи технологий) [1].

Наиболее оптимальной из существующих форм, применительно к сельскому хозяйству, в том числе зерновому производству является франчайзинг, в виде договорных отношений, в соответствии с которыми хозяйствующий субъект получает право на использование определенной

инновации. Преимущества франчайзинга являются: для франчайзера (в лице агроуниверситета) – быстрое внедрение инновации без значительных инвестиций, получение финансирования от заказчика; для франчайзи – меньший риск, т.к. франчайзер передает по условиям договора навыки, приемы и услуги, а также оказания помощи и обучения персонала.

Финансирование от заказчика происходит в виде паушального взноса и роялти. В свою очередь, паушальный взнос – единовременный платеж в виде стоимости патента на инновацию, выплачиваемый одной суммой или в рассрочку, но при этом в сравнительно короткий срок. Роялти – определенный процент с оборота, при котором франчайзи платит франчайзеру процент от объема продаж за определённый период времени.

Что касается ценообразования инновации, то цена должна как минимум покрывать затраты на создание. В свою очередь, затраты на создание инновации должны быть структурированы согласно этапам инновационного процесса, так как трансфер изобретения может происходить на любом этапе, а также это послужит научно обоснованной базой для нормирования труда и его оплаты работников центра.

Для того чтобы обеспечить открытость процессу коммерциализации при продаже инноваций, следует организовать открытые торги в электронной форме.

Для успешного трансфера технологий большое значение имеет создание информационной базы данных инноваций, которая позволит подобрать необходимую технологию или иную инновацию для применения в конкретной сельскохозяйственной организации региона.

После того как хозяйствующий субъект внес паушальный взнос агроуниверситет обязуется организовать освоение инновации, а также при необходимости проводить дальнейшей ее доработку, осуществлять консультации по ее использованию.

По результатам оценки эффективности внедрение инновации организации выдается лицензия, дающая права для дальнейшей ее реализации.

Схема коммерциализации и трансфера инноваций представлена на рисунке 1.



Рисунок 1 – Схема коммерциализации и трансфера инноваций в сельском хозяйстве, зерновом производстве (разработана автором)

Для повышения эффективности коммерциализации и трансфера технологий в полномочии Центра должны входить:

- доступ сотрудников Центра ко всей информации по теме исследований;
- управление процессом распределения дохода, полученного в результате трансфера технологий, принятия решений по необходимому объему и источнику финансирования исследования;
- заключение договоров, связанных с трансфером, а также осуществлять контроль за выполнением условий;

- осуществлять контроль за определением суммы затрат на создание инновации, паушального взноса и размера роялти.

Исходя из задач, при Центре коммерциализации и трансфера инноваций следует сформировать три основных отдела (отдел коммерциализации интеллектуальной собственности, патентно-лицензионный отдел и отдел информации и маркетинга), в состав которых должны входить ученые разного профиля: агрономы, технологи, зооинженеры, инженеры, юристы, экономисты, менеджеры, программисты (рисунок 2).

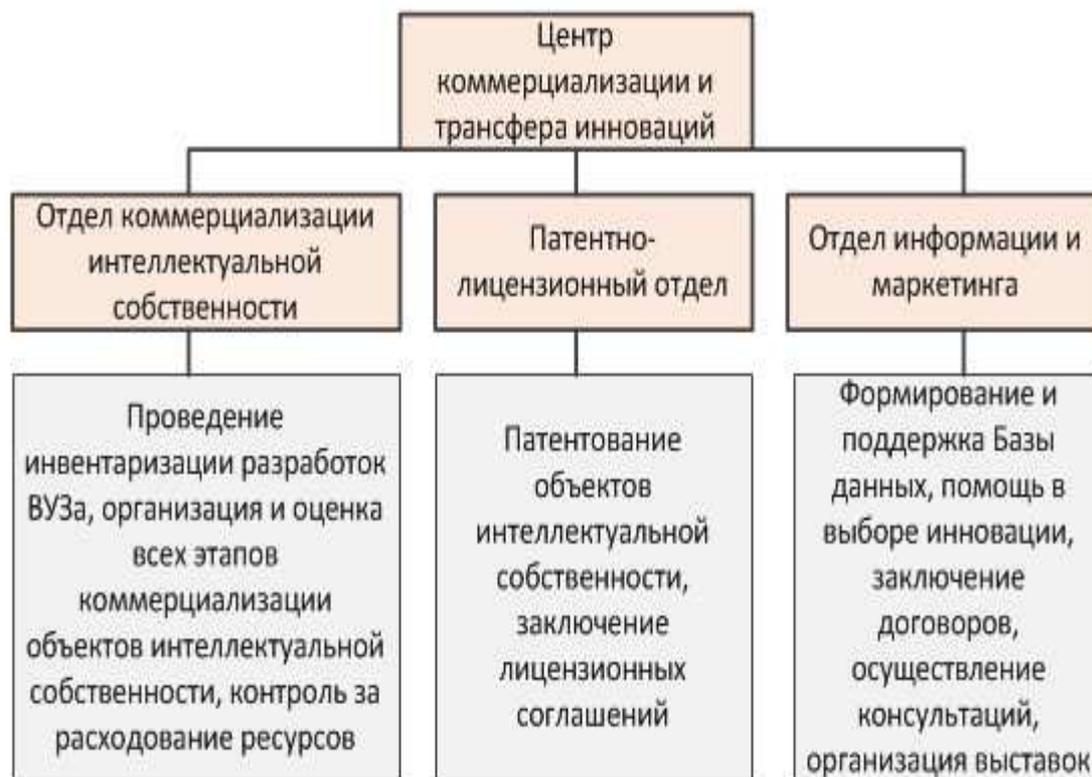


Рисунок 2 – Организационный состав Центра коммерциализации и трансфера инноваций

Основными направлениями деятельности отдела коммерциализации интеллектуальной собственности являются: проведение инвентаризации научных разработок ученых и студентов агроуниверситета, организация всех этапов коммерциализации, оценка эффективности на каждом этапе

создания, осуществление контроля за расходованием ресурсов, поиск источников финансирования.

Все результаты проведенных исследований передаются в патентно-лицензионный отдел, где принимаются решения о закреплении прав автора, а также производится выдача лицензионных соглашений, дающее право реализовывать инновацию.

В обязанности отдела информации и маркетинга входят: формирование и поддержка Базы данных о созданных инновациях, результатах внедрений и информация о хозяйствующих субъектах в которых происходило освоение инновации; заключение договоров франчайзинга; осуществляет контроль за выполнением условий договора; осуществляет консультирование в выборе наиболее подходящей инноваций для внедрения и дальнейшем ее использовании; осуществлением различных видов некоммерческого трансфера на региональном, национальном и международном уровнях.

Таким образом, Центр коммерциализации и трансфера инноваций на профессиональной основе содействует продвижению научных разработок сельского хозяйства, в том числе зернового производства ученых и студентов вуза на российский и международный рынок, активному взаимодействию с хозяйствующими субъектами, что, в свою очередь, способствует экономическому развитию всего региона.

### Список литературы

1. Квашнин, А. Как управлять портфелем технологий и интеллектуальной собственностью [Текст] / А Квашнин / Проект EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий». – М., 2006. – С. 118–127.
2. Комков, Н. И. Требования и условия оценки эффективности бизнес-инноваций в условиях рыночной конкуренции [Текст] / Н. И. Комков, Г. Г. Балаян, Н. Н. Бондарева, под ред. А. Г. Коровкина. Научные труды ИНИ РАН. М.: Макс-Пресс, 2005. – 198 с.

### References

1. Kvashnin, A. Kak upravljat' portfelem tehnologij i intellektual'noj sobstvennost'ju [Tekst] / A Kvashinin / Proekt EuropeAid «Nauka i kommercializacija tehnologij». – M., 2006. – S. 118–127.
2. Komkov, N. I. Trebovanija i uslovija ocenki jeffektivnosti biznes-innovacij v uslovijah rynochnoj konkurencii [Tekst] / N. I. Komkov, G. G. Balajan, N. N. Bondareva, pod red. A. G. Korovkina. Nauchnye trudy INP RAN. M.: Maks-Press, 2005. – 198 s.