

## Литература и источники

1. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М., 1997.
2. Карабушенко, П. А. Российская научная элита: современный потенциал и проблемы развития / П. А. Карабушенко, А. А. Вартумян // Философские традиции и современность. – 2015. – №1.
3. Бекманн, Г. Общество знания – краткий обзор теоретических поисков / Г. Бекманн // Вопросы философии. – 2010. – №2.

## МЕТОДЫ ОЦЕНКИ КОММЕРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИХ РАЗРАБОТОК

*Л. Н. Нехорошева, Е. Г. Милоста*

На сегодняшний день уровень инновационного развития государства является основным фактором, определяющим его положение на международной арене. Инновационное развитие признано основополагающим источником качественного роста и развития экономики.

Инновационный потенциал Республики Беларусь в недостаточной мере реализуется на практике, что связано с наличием ряда проблем в сфере создания и коммерциализации результатов научно-технической деятельности. В стране недостаточно развита система управления интеллектуальной собственностью на государственном, отраслевом и корпоративном уровнях, требует доработки и совершенствования нормативно-правовая база в сфере интеллектуальной собственности, отсутствуют экономические стимулы для введения результатов научно-технической деятельности в хозяйственный оборот. В связи с перечисленными проблемами накопленный в стране научно-технический потенциал не всегда удаётся эффективно вовлечь в гражданский оборот. Неиспользование или неэффективное использование научных разработок также связано с неспособностью своевременно и грамотно определить их коммерческий потенциал. Для эффективного введения результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот, в том числе их реализации на рынке интеллектуальной собственности, необходима разработка методов отбора и предварительной оценки данных результатов.

По данным экспертов доля используемых в народном хозяйстве Беларуси изобретений не превышает 10% от количества патентов, выданных национальным заявителям. Показатели по другим объектам (промышленные образцы, полезные модели) ещё ниже, что мало способствует глубокой модернизации и технологическому обновлению производственной сферы экономики. В целях эффективной коммерциализации будущих объектов интеллектуальной собственности необходимо ещё до начала проведения научных исследований провести предварительную оценку конкурентоспособности разработок на основе комплекса маркетинговых и патентных исследований [1, с. 38]. На основе анализа возможностей по реализации инновационной продукции, конкурентной среды, научно-технического уровня потенциальной разработки, патентоспособности нового продукта и других факторов в конечном итоге принимается решение о целесообразности осуществления исследований. Таким образом, уже на этапе возникновения идеи при помощи правильного проведения маркетинговых и патентных исследований можно дать оценку коммерческого потенциала будущей научно-технической разработки. Маркетинговые и патентные исследования необходимо проводить и в дальнейшем на всех последующих этапах инновационного цикла.

Обратный подход к организации инновационного процесса, применяемый на отечественных предприятиях со времён советского периода, характеризуется тем, что вначале проводится весь комплекс научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, затем организуется пилотное производство, образцы и прототипы поступают на стадию промышленного производства, и только после этого разрабатывается комплекс маркетинга для нового продукта. Такой подход характеризуется большим количеством рисков, поэтому немногие разработки достигают рыночного воплощения.

Первой стадией инновационного процесса, осуществляемого в условиях рыночной экономики, должны быть не научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, а предварительная оценка рынка, предварительная техническая оценка новой идеи, оценка возможностей по реализации новой продукции, анализ финансовых затрат по её разработке и выводу на рынок. Только после следует приступать к научно-исследовательским работам.

В результате проведения НИОКР на предприятиях и организациях формируется перечень собственных научно-технических разработок. Полученный перечень разработок подлежит дальнейшему

анализу для отбора тех, которые имеют наибольший коммерческий потенциал.

Существуют различные методики и инструменты оценки потенциала коммерциализации научно-технических разработок. Наиболее целесообразным и подробно описанным в научной литературе методом предварительной оценки коммерческой значимости результатов НИОКР является метод экспертных (балльных) оценок [2, с. 219]. Порядок проведения оценки того или иного научно-технического достижения с использованием метода экспертных оценок включает в себя:

- формулирование цели оценки;
- выбор системы критериев оценки и определение их приоритетности в выбранной системе;
- определение набора показателей, характеризующих каждый из критериев оценки;
- выполнение экспертных оценок в выбранной системе критериев и наборе показателей;
- обработка и представление результатов оценки.

При использовании экспертно-балльного метода важно наиболее полно и широко охватить все критерии, позволяющие оценить коммерческую ценность разработки. В качестве критериев оценки могут выступать: новизна постановки задачи, полученных результатов; вклад в развитие той отрасли науки, к которой относится оцениваемая разработка; вклад в развитие методологии той отрасли науки, к которой относится разработка и др. При этом необходимо учитывать субъективность оценок и привлекать экспертов из разных областей инновационной деятельности, включая представителей научных организаций, правительственных структур, консалтинговых организаций, образовательных учреждений.

Зарубежными странами накоплен богатый опыт в сфере оценки научно-технических разработок и инновационных проектов и отбора наиболее перспективных из них.

Методика LIFT (Linking Innovation Finance and Technology) разработана в рамках 5-ой рамочной программы Европейской Комиссии при участии корпорации INBIS (Великобритания) для определения степени коммерциализуемости инновационных технологий и, по сути, является методом отбора проектов коммерциализации для финансирования. Оценка проектов, как правило, проводится командой из трёх экспертов, которые являются специалистами по коммерциализации технологий, по работе с интеллектуальной собственностью и по экономике инноваций. Методика строится по модульному принципу и состоит из разделов, позволяющих оценивать различные стороны инновационного проекта.

Методология оценки перспектив коммерциализации TAME (Technology and Market Evaluation) разработана компанией Lambic Innovation Ltd с целью обеспечения чётко структурированного подхода к оценке технологии и рынка для её коммерциализации. Методика применяется в качестве системной оценки объектов интеллектуальной собственности и их коммерческого потенциала.

Американская система критериев оценки технологий ориентирована прежде всего на потребности рынка и содержит такие показатели, как тенденции спроса, инвестиционные затраты, время окупаемости затрат, прибыльность, социальный и экологический эффект [3, с. 42].

Решение проблемы выбора методов оценки коммерческого потенциала научно-технических разработок отечественных организаций является одним из элементов совершенствования системы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в нашей стране. При проведении НИОКР необходимо ориентироваться на рыночные запросы, стимулировать создание и введение в гражданский оборот потенциально перспективных объектов интеллектуальной собственности.

#### Литература и источники

1. Нечепуренко, Ю. В. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: научно-практическое пособие / Ю. В. Нечепуренко. – Минск, 2012.
2. Теория и практика экономики и управления инновациями: учебно-методическое пособие / Л. Н. Нехорошева [и др.]; под ред. Л. Н. Нехорошевой. – Минск, 2013.
3. Евстафьев, В. Ф. Методические подходы к вовлечению результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот / В.Ф. Евстафьев, Е. С. Климович, Л. Н. Хитрова. – Москва, 2006.