

ЧТО КАЖДЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ О КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ

*Доктор политических наук Фил Спесер
Генеральный директор Foresight Science & Technology Inc.*

В данном пособии мы рассмотрим такое понятие, как коммерциализация, и расскажем, зачем вам необходимо о ней знать. Для тех, кто понимает ее значимость, мы поясним, как осуществить коммерциализацию с помощью сотрудников Отдела передачи технологий вашего работодателя. (Мы будем использовать аббревиатуру ОПТ для обозначения отдела и его сотрудников). Несмотря на то, что в данном пособии основное внимание уделяется технологии, многое из того, о чем идёт речь применимо и к творческим видам деятельности (таким как искусство, литература и дизайн). Мы подробно рассмотрим ситуации, когда творческая деятельность осуществляется в процессе изобретения или коммерциализации технологии.

Пособие состоит из четырех частей. Мы начнем с обзора основных понятий. Далее рассмотрим, как повысить шансы коммерциализации вашего изобретения, и познакомимся с механизмами заключения сделок. В завершение мы предложим вашему вниманию короткий вывод.

В конце каждого крупного раздела пособия мы предлагаем краткое обсуждение взаимодействия с Отделом передачи технологий («ОПТ»).

ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ

1.1 Что такое коммерциализация?

Передача технологии происходит, когда технология, разработанная или используемая в одном подразделении организации, перенимается другим подразделением данной организации или другой организацией. Коммерциализация имеет место тогда, когда сторона, передающая технологию, получает деньги в обмен на отказ от всех или некоторых прав на данную технологию. Другими

словами, коммерциализация предполагает продажу. Покупатель платит продавцу за все или некоторые права на данную технологию. Деньги переходят из рук в руки.

Если никто не хочет платить за технологию, она не может являться объектом коммерциализации. Она по-прежнему может представлять собой значительный интерес с точки зрения науки или техники. И она по-прежнему может иметь большую социальную значимость. Но, согласно приведенному выше определению, она не является объектом коммерциализации.

1.2 Почему коммерциализация важна для вас?

Большинство людей согласятся с тем, что иметь больше денег лучше, чем иметь меньше денег. Вы можете получать деньги за ваши идеи.

Если вы являетесь автором новой идеи, вы, вероятно, получите деньги, если вам удастся осуществить её коммерциализацию. Как изобретатель, вы владеете теми идеями, которые рождаются в вашей голове, кроме тех случаев, когда вы отказались от прав собственности. (Конечно, если изобретение было плодом коллективных усилий, то правами владеет группа изобретателей. Ниже мы поговорим о том, как в таком случае определить вашу долю.)

Кстати, вы можете получать и косвенную выгоду от коммерциализации. Изобретения, имеющие коммерческую ценность, улучшают вашу репутацию исследователя, что позволит вам с большей вероятностью заинтересовать государственные органы и финансовые организации в поддержке ваших будущих исследований, поскольку теперь у вас есть подтверждённый опыт выполнения полезных исследований, а также соответствующие научные и технические знания. Компании, которые приобрели права на ваши изобретения, часто готовы поддержать будущие исследования в смежных областях, чтобы получить доступ к молодым учёным-аспирантам и новейшим идеям в сфере интересов своего бизнеса.

1.3 Как можно определить, что вы создали или изобрели что-то новое?

Каждый раз, когда вы – один или вместе с другими - говорите «Эврика!», имеет место изобретение. Изобретения всегда рождаются неожиданно, как Афина, выпрыгивающая из головы Зевса. Важно только остановиться и понять, что это произошло.

Чтобы доказать свои гипотезы, современная наука и техника манипулируют материальным миром, заставляя его действовать так, как без нашего вмешательства он бы не действовал. Не имеет значения, сталкиваем ли мы внутриатомные частицы в ускорителе, присоединяем ли белок к вирусу, чтобы заставить его проходить через клеточную оболочку, используем ли новый алгоритм распознавания объектов в изображении, или инженированные знания о возможностях карьерного роста, соотнесённые с предложениями колледжей, которые упрощают процесс выбора колледжа для выпускников старших классов. Каждый раз, когда мы оперируем физическим миром по-новому и получаем новый результат, происходит изобретение.

Иногда, оглядываясь назад, мы понимаем, что изобретение было заурядным. Но это не умаляет его важности. Вероятно наиболее известным изобретением в американской истории является «нарезанный хлеб для тостов». Существует даже выражение: «Да это самое лучшее с тех пор, как придумали хлеб для тостов!» Все потому, что первые тостеры, как лампочки Эдисона, обладали спиралями, которые быстро перегорали. А так как спирали было сложно поместить в вакуум, было решено предохранять их от перегорания, просто изменив толщину ломтика хлеба. Ограничения в дизайне тостера привели к появлению нарезанного хлеба.

Вывод: если вы придумали способ, который с научной или технической точки зрения позволяет управлять миром по-новому, вы совершили изобретение.

1.4 Кто такой изобретатель? Кто такой автор?

Изобретатели - это люди, которые генерируют полезные идеи и доводят их до уровня практического применения. Зарождение идеи – основа изобретения. Перевод её в практическую плоскость означает описание изобретения таким образом, чтобы оно могло быть реально создано.

Только те люди, которые внесли вклад в первоначальную идею, могут считаться ее изобретателями. Научный сотрудник (НС), который только ходит в библиотеку и скачивает или аннотирует статьи, не является изобретателем. Сбор исходных данных, независимо от уровня сложности данной работы, не является вкладом в изобретение.

А теперь предположим, что вы профессор, который за бокалом пива в местном пабе просто беседует с НС о том, что тот узнал из обзора литературы, сделанного по вашей просьбе. И вдруг вам в голову приходит идея. НС не является соавтором, потому что он не внес вклад в данную идею, в то, что мы можем назвать «изюминкой», которая и представляет собой изобретение. Но, если вы точно так же обсуждаете подготовительную работу, и по ходу начинаете подбрасывать идеи, организуете мозговой штурм с НС по различным способам применения имеющихся данных в вашем исследовании, а затем говорите «Эврика!», - у вас есть соавтор. Все дело в мозговом штурме в ходе которого вы дополняли, развивали идеи друг друга, совместно создавая что-то полезное на основе собранного материала. Процесс изобретения начался в тот момент, когда обсуждение перешло от того, что было ранее известно, к тому, как создать при помощи этого что-то полезное и новое.

Однако недостаточно просто придумать что-то новое и полезное. Необходима возможность реализации идеи на практике.

Например, я участвую в так называемой Гонке кинетических скульптур. (См. <http://www.ptkineticrace.org/>) Люди строят транспортные средства, приводимые в движение усилием человека. Эти конструкции должны пройти 7 миль по земле, песчаному пляжу, грязному болоту и через полосу воды шириной в милю. Победителем считается гонщик, который финиширует одновременно с конструкцией, и при этом ни разу не сойдёт с нее, чтобы подтолкнуть ее, вытянуть или проплыть рядом. Он получает «Медаль за заурядность». (Гонка кинетических скульптур проводится для людей, которые хотят просто весело провести время, и которых не заботит, что они

могут смешно выглядеть.) Уже на протяжении нескольких лет я подумываю о строительстве летательного аппарата с педальным приводом винта. Я не видел, чтобы кто-то в мире сделал что-то подобное. Таким образом, это новая идея. Летательный аппарат мог бы участвовать и закончить гонку, так что идея нашла бы применение. К сожалению, я еще не придумал, как быть, если день будет ветреный. Мне не хватает окончательной доработки, чтобы реализовать ее на практике. Так что это не изобретение.

Вернемся к примеру с профессором и НС. Предположим, что вы говорили об обзоре литературы, и вдруг вас осенило: «Эврика!» До данного момента вы единственный автор идеи. Но предположим далее, что вы не можете понять, как повлиять на физический мир, чтобы осуществить эксперимент. Вы находитесь в положении тех, кто говорит, что "вечный двигатель - это отличная идея. Проблема в том, что никто не знает, как его сделать". Тогда вы спрашиваете НС есть ли у него/неё предложения о том, как провести эксперимент, и, удача, вам предлагают идею создания устройства или реагента или чего-то еще, что позволяет все сделать. Есть соавтор!

Вывод: разработка идеи и реализация на практике - это процесс, который может занять как одно мгновение, так и длительное время. Изобретатели принимают участие во всем процессе, но когда мы имеем в виду весь процесс, мы говорим о создании чего-то осуществимого (то есть реализуемого на практике).

Теперь, когда мы обсудили изобретение, давайте кратко остановимся на авторстве. Авторство также включает в себя замысел, однако при этом совсем не обязательно, чтобы идеи были полезными. Все, что необходимо, - это облачить ваши идеи в материальную форму, так чтобы они могли быть переданы другим. В качестве формы может выступать лист бумаги, цифровой носитель или валун в поле.

Это означает, что ваши соавторы по публикации изобретений не обязательно являются соавторами самих изобретений. Сбор исходных данных, проведение эксперимента, написание выводов, редактирование документа, или любая из множества других задач, связанных с подготовкой статьи к публикации, не имеет ничего общего с изобретением. Чтобы изобрести, вам необходимо принимать участие в создании замысла и реализации его на практике.

В заключение: у людей возникает много идей, но изобретателями являются только те, чьи замыслы одновременно полезны и осуществимы в действительности.

1.5 Кому принадлежат ваши изобретения?

Изобретения принадлежат изобретателям, за исключением случаев, когда имеет место письменный отказ от этого права. Исследователи в вузах, государственных учреждениях и частных компаниях обычно подписывают письменный отказ от своих прав на изобретения при подписании трудового договора. Справедливым основанием для этого служит тот факт, что вам платят за создание новых идей (то есть, вы делаете интеллектуальную "работу по найму").

Понятие работы по найму может означать, что вы являетесь собственником вашего изобретения независимо от условий трудового договора. Как правило, исследователи подписывают отказ от

права только на изобретения в рамках работы (все, что непосредственно связано с работой, которой вы занимаетесь) или те изобретения, которые были сделаны с помощью средств работодателя, оборудования, инструментов и т.д. Если вы не подписали однозначный отказ от прав на изобретение или ряд изобретений, то, что вы изобрели, принадлежит вам.

К счастью для вас, в качестве стимула, большинство работодателей делятся доходами от изобретений с их создателями.

1.6 Кто может вести переговоры и подписывать соглашения о неразглашении, договоры о передаче материалов, лицензии и другие документы, касающиеся ваших изобретений?



Самое надёжное правило: вы не можете ничего обсуждать или подписывать! Потому что в большинстве случаев вы не являетесь собственником сделанного изобретения, не можете вести с третьими сторонами переговоры или подписывать соглашения, которые могут затрагивать права вашего работодателя в части интеллектуальной собственности. Это работа для уполномоченного агента вашего работодателя. Обычно в качестве такого агента выступает Отдел передачи технологии или ректор, проректор или иной руководитель, которому они подчиняются. Если у вас возникают сомнения, обратитесь в ОПТ.

1.7 Как определить вклад в изобретение каждого из соавторов?

Утверждённых правил определения доли каждого из соавторов не существует. По этой причине имеет смысл самим изобретателям определить долю вклада в изобретение каждого из них. В случае возникновения сомнений, можно разделить вклад поровну, если это кажется наиболее справедливым.

Опыт показывает, что гораздо проще установить вклад каждого участника в изобретение, когда ценность изобретения неизвестна, чем когда за него уже назначено существенное вознаграждение. Так что, если вы можете определить долю каждого, документально зафиксируйте процент вклада в изобретение каждого соавтора в Журнале изобретателя. Каждый соавтор должен поставить дату и подпись в Журнале или на отдельном документе (в присутствии двух лиц, не являющимися изобретателями), подтверждая своё согласие с разделением авторского вклада в изобретение.

Убедитесь, что при определении вклада вы учли технический персонал, сотрудников, студентов, аспирантов и других лиц, которые участвовали в изобретении.

1.8 Как доказать, что это ваше изобретение?

В первую очередь, его необходимо документально зафиксировать. Составьте письменное описание изобретения, поставьте подпись и дату. Попросите пару человек засвидетельствовать

ваш документ, подписав и поставив в нём дату в подтверждение данного факта. Чтобы определить, кому и что принадлежит, мы также советуем записать, где вы сделали данное изобретение, было ли оно сделано в рабочее время, и было ли при этом использовано оборудование, инструменты или другие ресурсы работодателя.

В целях документального учета мы рекомендуем вести Журнал изобретателя. Такие журналы имеют сшитые и проклеенные страницы, каждая из которых последовательно пронумерована, чтобы в дальнейшем никто не смог вставить в него страницы. Поскольку такие журналы трудно подделать, дата, когда ваше изобретение было внесено и засвидетельствовано, является подтверждением момента, когда оно было сделано. Пишите четко и разборчиво. При необходимости используйте рисунки. Они должны быть пронумерованы по порядку (например, рис.1, рис.2, и т.д.) и подписаны. Если вы используете компьютер, чтобы делать рисунки (или писать текст), распечатайте и вклейте части текста так, чтобы было ясно, что они созданы в качестве письменного подтверждения вашего авторства в случае, если вы будете вынуждены доказывать этот факт в суде.

Вы должны понимать, что другие могут сделать такое же изобретение независимо от вас. По этой причине мы рекомендуем документально зафиксировать изобретение как можно скорее, и записать время изобретения вместе с датой.

Поскольку этот Журнал однажды может быть использован в качестве доказательства в суде, никогда не пишите в нем того, что не является правдой, никогда не стирайте и не исправляйте то, что написали. Просто перечеркните в виде большого знака X, если это необходимо, и начните заново. Вы же не хотите, чтобы кто-то засомневаться в подлинности Журнала.

В вашем вузе, лаборатории или компании может существовать порядок использования дополнительной документации для подтверждения патентных прав и распределения любых доходов от изобретения: Форма раскрытия информации. В ней указываются время, дата, сотрудники, которые внесли вклад/участвовали в изобретении, и доля их участия, суть изобретения, в чём «изюминка» изобретения, в чём его значение, делал ли кто-либо что-то подобное прежде, раскрыли ли вы информацию об изобретении или ещё нет. Форма может включать и другие данные, например, кто может использовать данное изобретение, чем оно превосходит аналогичные технологии, уже существующие в настоящее время на рынке или находящиеся в процессе разработки, и кто может быть заинтересован в получении лицензий на данное изобретение, инвестировании в него или покупке.

ОБРАТИТЕ ВНИМАНИЕ: То, что вы первым сделали изобретение, еще не значит, что вы получите на него патент. Важно первым подать на него заявку. Поэтому, если вы считаете, что ваше изобретение имеет коммерческую ценность, необходимо подать заявку как можно скорее.

Международное право интеллектуальной собственности. Право интеллектуальной собственности на международном уровне представляет собой сложную сеть, включающую как традиционные положения иностранного права (законодательства отдельных стран), так и международное право, которое применяется повсеместно для всех признающих его стран. Таким

образом, международное право интеллектуальной собственности является, прежде всего, сводом законов, подкреплённых соглашениями, чтобы сделать возможным его применение вне зависимости от государственных границ. Это значит, что международное право интеллектуальной собственности рассматривает не столько вопрос охраны прав на ИС в стране создания, сколько вопрос, как и в какой степени эти права охраняются в другой стране.

1.9 Сколько стоит ваше изобретение?

Самый простой ответ: попробуйте продать его, и если вам это удастся, тогда вы узнаете его цену. Стоимость, или коммерческая ценность - это экономическое понятие. Оно обозначает, какую цену технология может иметь на рынке. Если не произошло сделки, коммерческая ценность технологии может быть только приблизительной.

Ценность технологии отражает чистую прибыль, которую она принесет со временем. Чистая прибыль - это полученные средства за вычетом затрат. Расчет чистой прибыли от технологии за период, в течение которого она генерирует доход, дает нам ее дисконтированную стоимость.

В связи с трудностью расчета достаточно точных значений, мы склонны смотреть на сопоставимые значения и строить предположения о стоимости той или иной технологии путем корректировки того, что мы знаем о продажах подобных технологий. Например, вы вывели новый сорт рыбы, которую можно выращивать для потребления в США и Европе. Мы можем вычислить стоимость данной технологии, принимая во внимание историю продаж и себестоимость (стоимость проданных товаров) других сортов рыбы, которые уже выращивают на продажу, таких как лосось, тилапия или арктический голец, а затем внести корректировку в эти цифры, исходя из сходств и отличий новой технологии и, таким образом, определить ее вероятную стоимость.

Обратите внимание на то, что до сих пор мы говорили о стоимости технологии на рынке, а не о том, сколько она стоит с вашей точки зрения. Какие доходы она будет приносить и то, сколько на этом будете зарабатывать вы, - это два разных вопроса. Изобретение является лишь первым шагом на пути интеграции новой технологии в продукт или процесс и вывода ее на рынок. Таким образом, количество денег, которое получите вы, не соответствует стоимости самой технологии, а скорее является лишь некоторой долей этой стоимости, равной вкладу вашего изобретения в общую стоимость проданных и востребованных на рынке товаров.

Эта доля общей стоимости, переходящая к изобретателю, зачастую довольно мала. Чем более незрелой является технология, тем меньше процент, отчисляемый изобретателю. Причиной этого является риск. Изобретения и научные исследования могут минимизировать технический риск, связанный с выводом технологии на рынок, но кроме этого, остаются значительные затраты, необходимые для изготовления и продажи продукта. Чем значительнее риск на рынке, тем ниже точность прогнозируемого дохода. Чем больше усилий должно быть вложено в разработку продукта, техническое производство, предпродажную подготовку и т.д., тем выше вероятность того, что что-то может пойти не так.

Это жестокая проверка реальностью. Вклад изобретения в общую стоимость процесса

производства может быть на уровне всего нескольких процентов. Для продукта он может составлять от трёх (3) до семи (7) процентов от общей стоимости, хотя иногда процент может быть выше. А изобретение программного обеспечения может стоить больше, так как дублирование и распространение кода является относительно недорогим. Хотя технологии могут приносить хорошие бонусы, большинство из них не станут «дойными коровами» для их изобретателей и, как правило, принесут не более \$ 10 000 долларов США.

ЧТО ВЫ МОЖЕТЕ СДЕЛАТЬ, ЧТОБЫ ВАШЕ ИЗОБРЕТЕНИЕ С БОЛЬШЕЙ ВЕРОЯТНОСТЬЮ СТАЛО ОБЪЕКТОМ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ?

Основной задачей является так называемая «ориентация на рынок». «Ориентация на рынок» просто означает, что вы в курсе различных человеческих потребностей, и ваша работа может способствовать их удовлетворению. Согласованность вашего исследования или разработок с потребностями рынка является залогом полезности вашей работы. Чем более полезной она будет, тем выше вероятность, что вам за нее заплатят.

2.1 Как вам сориентироваться на рынок?

Это не так уж и сложно. В следующий раз, когда вы будете делать презентацию на конференции, осмотритесь вокруг. У некоторых людей на бэджах будут названия, начинающиеся с ООО, ЗАО, ОАО и т.д. Все эти люди представляют какие-то коммерческие компании. Спросите их, с какой целью они здесь, что интересного они здесь нашли, и как ваша презентация может быть связана с их работой. Внимательно выслушайте все ответы. Спросите, какие технологии они бы хотели видеть как результат вашей работы. Так вы получите понимание ситуации на рынке. Вы станете лучше понимать, как ваша работа может быть связана с потребностями и проблемами заинтересованных лицензиатов.

Спросите, что люди думают о четырех вещах. Первое - это результат, который они ожидают от данной технологии. Какие функции должна выполнять технология, чтобы представлять интерес, и как бы они измерили эффективность этих функций? Следующий параметр – это простота использования. Кто будет пользоваться технологией, которую вы обсуждали, и каким требованиям она должна отвечать, чтобы быть доступной для людей, которым адресована? Третий параметр – это цена. Сколько они, их компании или клиенты их компаний рассчитывают заплатить за новую технологию с функциональностью и простотой использования, описанными выше?

Когда вы знакомитесь с представителями компаний-производителей, необходимо учитывать, что существует ряд способов наладить долговременное сотрудничество, которое может принести в

вашу лабораторию средства на исследования и разработку, а также повысить возможность достижения коммерческого успеха для ваших идей.

Учтите, что когда вы переключаетесь с фундаментальных исследований на прикладные исследования и разработки, вы можете привлекать конечных пользователей, на которых вы ориентируетесь при разработке вашей технологии, а также возможных целевых лицензиатов и инвесторов. (Под «целевыми» мы понимаем компании, агентства, фонды или людей, которые будут покупать лицензии, инвестировать или другим способом платить за приобретение технологии или прав на нее). Чтобы познакомить конечных пользователей с технологией и построить доверительные отношения с целевыми пользователями необходимо время. Привлекая их в качестве консультантов в рамках прикладных исследований и испытателей при параллельном проектировании, вы строите отношения, которые в дальнейшем ваш ОПТ сможет развивать в процессе заключения сделок по передаче технологий. Необходимо только заранее подписать Договор о неразглашении, если идеи еще не защищены заявкой на патент или авторскими правами.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ СДЕЛОК

Сделки - это транзакции. Одна сторона предлагает часть прав или все права на технологию. Другая сторона обычно предлагает деньги, хотя может иметь место и бартер, к примеру, оборудование или активы. Единственное, что должно быть принято во внимание, - это то, что и технология, и товары, предлагаемые для обмена, должны исчисляться в финансовом эквиваленте, что означает, что их можно снова продать, на этот раз за деньги.

Только договор имеет значение. Нет договора - нет сделки.

3.1 Что такое предварительное соглашение?

Предварительное соглашение - это предложение заключить сделку. Первый основной принцип в его составлении - это точность в определении того, что именно вы продаете, и порядке оплаты. Второй основной принцип - это честность. Ведь справедливая рыночная стоимость - это все, что должно быть поделено между участниками сделки. При отнесении большей части расходов на счет стороны, которая получает наибольшую выгоду, весы остаются в равновесии, и сделка является бесприигрышной. Третий основной принцип - возлагать риски на ту из сторон, которая способна лучше их контролировать. Чем ниже риски, тем больше должен каждый заработать. Это увеличивает справедливую рыночную стоимость сделки. Это бесприигрышная сделка. После ее заключения не жадничайте. Каждый должен получить вознаграждение за сделку. Если вы будете этому препятствовать, вы можете оказаться в суде. Таким образом, вознаграждение, которое платит покупатель, может корректироваться в большую или меньшую стороны, чтобы обеспечить баланс между выплатами и справедливым распределением расходов и рисков.

Предварительное соглашение обычно начинается с подробного описания самой технологии и интеллектуальной собственности, выставляемой на продажу (коммерческая тайна, заявка на патент, авторское право и шаблон, торговая марка или знак обслуживания).

В основных условиях сделки (предварительное соглашение) определяются права, предназначенные для передачи. Например, в основных условиях сделки по лицензированию может предлагаться одна из перечисленных ниже опций. (Пожалуйста, обратите внимание, что обычно в лицензионном соглашении покупатель именуется «лицензиат», а продавец – «лицензиар»; мы же будем использовать термины «продавец» и «покупатель», чтобы подчеркнуть тот факт, что мы имеем дело просто с очередной транзакцией).

- Передача прав означает передачу всех прав продавца покупателю. У продавца не остается ничего.
- Эксклюзивные лицензии предлагают покупателю эксклюзивное право производить, продавать или использовать (в любом сочетании) интеллектуальную собственность в одной или во всех сферах использования, в определенном географическом регионе на определенный период. Сфера использования обозначает сферу применения. Она может быть широкой, как у медикаментов, или уже, как в сфере диагностической визуализации или лечения заболевания. Регионом могут являться США, Северная Америка, весь мир, США и Сингапур, город Амхерст, штат Нью-Йорк и т.д. Периодом может быть день, год, навсегда, сколько угодно долго. Обычно этот период совпадает с периодом действия патента. В рамках эксклюзивной лицензии продавец предлагает передать все сопутствующие права в данной сфере на данной территории на протяжении определенного периода времени. Это означает, что права не могут быть переданы кому-либо другому. Это также означает, что продавец не оставляет за собой права продать часть прав.
- Единоличная лицензия схожа с эксклюзивной лицензией, за исключением того, что продавец оставляет за собой право производить, использовать и продавать саму технологию. Только продавец и покупатель имеют указанные права в данной сфере применения на данной географической территории в определенный период времени.
- Неэксклюзивные лицензии передают право производить, продавать или использовать технологию в какой-либо сфере применения, на отдельной территории на протяжении установленного периода времени. Те же права могут быть переданы любому другому лицу по желанию продавца.

В предварительном соглашении также указывается сумма ожидаемого вознаграждения. Это может быть и сумма комиссии, выплачиваемая одновременно, и текущие авторские отчисления. (Текущие авторские отчисления – это суммы, выплачиваемые покупателем продавцу в виде отчислений от продаж). Платежи могут состоять из первого или второго, или из их комбинации. Иногда в предварительное соглашение включают поэтапные платежи или минимальные авторские отчисления. В документ могут также войти активы или другие объекты, выступающие предметом обмена сторон.

3.2 Как можно узнать, что лучше подходит для вашего изобретения: лицензирование или отпочкование?

Существуют три основных пути выхода на рынок нового изобретения. В вузах, государственных лабораториях и некоммерческих исследовательских учреждениях наиболее распространены лицензирование и отпочкование. Компании могут создавать, использовать или продавать технологии самостоятельно. Иногда, в случае создания новых научных инструментов, вуз создает группу, которая выступает в качестве некоммерческой организации, которая изобретает технологию для внутреннего использования и продает ее другим исследователям.

Процесс создания компании для разработки технологии называется «отпочкованием». «Отпочкование» имеет смысл при наличии технологической платформы высокой стоимости с хорошей защитой интеллектуальной собственности и нацеленной на результат команды людей с предпринимательской «жилкой». Оно также имеет смысл при необходимости дополнительного финансирования (финансирования прикладных исследований), направленного на улучшение технологии, и когда средства могут поступить из источников, доступных лишь малым предприятиям.

Лицензирование имеет смысл, когда вы имеете дело с устоявшимся бизнесом, имеющим достаточные возможности для доработки изобретения до стадии продукта, и занимающим достаточную долю рынка, чтобы провести успешное коммерческое внедрение. Лицензирование может также иметь смысл, если технология нуждается в финансировании прикладных исследований. В этом случае, вместо того, чтобы организовать «отпочкование», вы можете передать лицензию так называемой дочерней компании, которой будет являться организация, специализирующаяся на прикладных разработках и развитии продукта. Компании, разрабатывающие медикаменты, действуют по принципу дочерних компаний – доводя до совершенства вузовские технологии и передавая их фармацевтическим фирмам по сублицензии.

Следующие четыре критерия могут быть использованы для того, чтобы определить, подходит ли ваше изобретение для «отпочкования» и привлечения внешнего инвестирования.

Первым критерием является диапазон рыночных возможностей технологии и наличие прибыльных и устойчивых конкурентных преимуществ для первой, легко осуществимой попытки выхода на рынок. Диапазон возможностей необходим для того, чтобы одновременно подстраховаться на случай провала какой-то одной из попыток выхода на рынок, и для осуществления быстрого движения по пути к масштабной экономии за счет охвата и расширения сети производства.

Второе, вам нужен сильный портфель активов в области интеллектуальной собственности, чтобы другие не отобрали вашу долю рынка.

Третье, и зачастую наиболее важное, вам нужна управляющая команда, которая знает, что делать и готова, говоря языком венчурного капитала, «выложиться по полной». Это означает, что в команде есть люди, понимающие, как создавать и продавать продукт, знающие рынок и умеющие обращаться с финансами, управлять персоналом, и есть специалист, обладающий техническими

знаниями относительно самой технологии. Существует множество хороших идей и замечательных изобретений. Но именно лидеры, способные вдохновлять и грамотно управлять, создают успешные компании. «Выложиться по полной» означает, что руководство компании не позволит ей потерпеть неудачу, чего бы это ни стоило. Практика показывает, что около половины малых предприятий перестают существовать в течение первых пяти лет. Лишь около трети из них зарабатывают деньги, другая треть выходит на уровень безубыточности, и еще одна треть работает в убыток. Не «выкладываясь по полной», слишком легко проиграть.

И наконец, должно быть веское основание, чтобы верить, что возможности рынка, управляющая команда и интеллектуальная собственность со временем будут лишь укрепляться.

Имейте в виду, что большинство технологий приходит на рынок через лицензирование. Также помните: исследования показывают, что около 50% вузовских лицензий приносят доход не более \$10 000.

НЕСКОЛЬКО СЛОВ В ЗАКЛЮЧЕНИЕ

“Ничего не происходит без продажи.”

— Дэвид Спесер, президент Foresight Science & Technology Inc.

Смысл коммерциализации заключается в продаже. В конце концов, кто-то должен покупать продукт или услугу, воплощающую или сделанную с помощью вашего изобретения. Без продаж нет и денег, которые потекут вверх по цепочке поставок в ваш карман. Это основная причина того, почему достижение рыночной ориентации в максимально сжатые сроки имеет решающее значение для успешной коммерциализации.