

УДК 33

DOI 10.21661/r-559376

Павлов Е.С., Гофман Д.Д.

МЕТОДЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИТ-СФЕРЕ

***Аннотация:** в статье подчеркивается, что интеллектуальная деятельность является одним из ключевых элементов в развитии информационных технологий. Результаты интеллектуальной деятельности (РИД) в ИТ-сфере, такие как программы, приложения, алгоритмы, базы данных, являются ценным активом для компаний и индивидуальных предпринимателей. Для получения экономического эффекта необходимо использовать правовую охрану и методы их коммерциализации. Авторы рассматривают наиболее распространенные методы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в ИТ-сфере.*

***Ключевые слова:** результаты интеллектуальной деятельности, информационные технологии, коммерциализация, лицензирование, продажа, франшизы.*

Развитие информационных технологий, которое наблюдается в последнее время, определило увеличение интереса к проблемам проектного управления. Инновационные проекты в ИТ-сфере можно разделить на следующие типы: разработка программного обеспечения (ПО), компьютерных программ; продукты, которые ориентированы на онлайн использование; приложения коммерческой направленности и другие [3].

Авторство на программное обеспечение возникает с момента создания продукта и защищается как литературное произведение. Несмотря на то, что авторское право подтверждено многими международными документами, в целях коммерциализации необходимо его подтверждение, что называется депонированием. На основании этого процесса разработчик получает документ, который подтверждает, что именно он владеет продуктом. Другим направлением правовой охраны является получение патента на определенный алгоритм или модель создания ПО.

В результате разработки ПО создается документация, описывающая рабочую среду и используемые принципы; документацию на код, алгоритмы, интерфейсы. Разрабатывается пользовательская, маркетинговая документация, которая включает руководство для потребителей, администраторов системы и другого персонала. Все это позволяет осуществить коммерциализацию РИД. Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности – это процесс превращения продукта интеллектуальной деятельности, такого как патенты на изобретения, авторские права на программные продукты, в коммерческий продукт, приносящий доход. Несмотря на то, что существует множество методов коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в ИТ-сфере, в настоящее время можно выделить несколько наиболее эффективных [2].

1. Лицензирование

Лицензирование – это один из наиболее распространенных методов коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в ИТ-сфере. Этот метод включает в себя разрешение на использование распространяемых РИД другими компаниями или физическими лицами за определенную плату. Коммерциализация осуществляется на основе исключительной или неисключительной лицензии в зависимости от объема передаваемых прав.

Неисключительная лицензия предполагает предоставление лицензиату права использования объекта интеллектуальной собственности (ИС) с сохранением за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам. Исключительная лицензия предполагает предоставление лицензиату права использования объекта ИС без сохранения за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам [1].

Примерами коммерциализации с помощью лицензирования является внедрение (интеграция) информационных систем, продуктов и сервисов; внедрение на предприятие программного обеспечения, сервисов, технической поддержки. Это процесс, который включает в себя установку, настройку и интеграцию различных информационных систем, программ и сервисов, чтобы обеспечить эффективную работу бизнес-процессов предприятия и улучшить качество работы сотрудников.

Внедрение информационных систем может включать в себя:

- установку и настройку программного обеспечения на компьютерах сотрудников;
- настройку и интеграцию информационных систем между собой;
- сопровождение и техническую поддержку пользователей;
- обучение сотрудников работе с новыми программами и сервисами;

Коммерциализация внедрения информационных систем может осуществляться путем лицензирования различных сервисов и продуктов, поддержки и обучения пользователей. Компании, которые специализируются на внедрении и интеграции информационных систем, могут предоставлять услуги на аутсорсинговой основе другим предприятиям.

2. Продажа

Продажа – это метод коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, при котором их права принадлежат только одной компании. Продажа может осуществляться посредством продажи имущества, продажи акций или продажи бизнеса в целом. Этот метод имеет свои достоинства и недостатки. Достоинства включают в себя быстрое получение наличных денег, отсутствие необходимости платить за расходы на продвижение продукта и защиту интеллектуальных прав. Недостатки включают в себя потерю контроля над продуктом и потенциальное уменьшение доходов в будущем.

Одной из классификаций проектов в области информационных технологий является разработка. К разработке относится: разработка информационных систем и решений, сервисов, в том числе и веб-сервисов, программного обеспечения, мобильных приложений, интеграция.

Разработку можно разделить на две основные части:

- frontend разработка – разработка пользовательского интерфейса, видимой части информационных систем, продукта, ПО, мобильных приложений;
- backend разработка – набор различных средств, за счет которых реализована работа информационных систем, продукта, ПО, мобильного приложения, данная часть отвечает за работу на стороне сервера и баз данных.

Разработка и продажа – это две важные составляющие процесса коммерциализации интеллектуальной деятельности. В результате разработки создаются информационные системы, сервисы, программное обеспечение и мобильные приложения, которые могут быть проданы компаниями, владеющими правами на эти продукты. Вместе эти процессы обеспечивают инновационный рост и развитие бизнеса.

3. Франшизы

Франшиза – это контрактное соглашение, позволяющее компании распространять результаты интеллектуальной деятельности на другие компании. Существуют франшизы на продукт, когда компании получают право продавать изделие, разработанное компанией-генератором франшизы. Кроме того, есть франшиза на бизнес: компании получают право использовать технологию компании-генератора для создания и развития своего бизнеса [2].

Франшизы могут быть полезным методом коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в ИТ-сфере, так как позволяют компаниям расширять свой бизнес, минимизируя затраты на рекламу и маркетинг. Примером может послужить управление ИТ-инфраструктурой: проектирование и поддержка ИТ-инфраструктуры, внедрение инфраструктурных сервисов, управление ИТ-услугами и мощностями ИТ-услуг.

Объединение этих двух понятий может произойти в случае, когда франшиза предоставляется в области ИТ-инфраструктуры. Например, компания может предоставлять франшизу на использование своих облачных сервисов, что позволит другим компаниям быстро и эффективно получить доступ к качественной ИТ-инфраструктуре без необходимости ее разработки и поддержки самостоятельно. Таким образом, объединение франшизы и управления ИТ-инфраструктурой может стать выгодным и эффективным решением для компаний, желающих ускорить свой бизнес и снизить затраты на ИТ.

4. Открытое программное обеспечение (Open Source)

Открытое программное обеспечение – это метод коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в ИТ-сфере, при котором компания распространяет свой продукт на бесплатной основе, но имеет возможность заработать деньги на дополнительных услугах, таких как поддержка программного обеспечения, дополнительные функции и др.

Вывод

Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности в ИТ-сфере является сложным и многогранным процессом. В этой статье были рассмотрены четыре метода коммерциализации: лицензирование, продажа, франшизы и открытое программное обеспечение. Компании могут использовать любой из этих методов, в зависимости от своих целей и ресурсов. Однако, для достижения успеха в коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, компании должны иметь грамотный план действий, стратегию маркетинга и детальную оценку рисков.

Список литературы

1. Изюмов Д.Б. Коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности / Д.Б. Изюмов, Е.Л. Кондратюк // Инноватика и экспертиза: научные труды. – 2013. – №2 (11). – С. 33–42.
2. Лосева О.В. Коммерциализация инновационных результатов научных исследований: российский и зарубежный опыт / О.В. Лосева // Вопросы региональной экономики. – 2019. – №2 (39). – С. 47–57.
3. Хорошилова О.В. Характеристика информационных технологий, используемых в управлении проектами / О.В. Хорошилова, А.Ю. Журавель // Территория науки. – 2017. – №5. – С. 134–141.

Павлов Егор Сергеевич – студент ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина», Россия, Екатеринбург.

Гофман Данил Денисович – студент ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет им. первого Президента России Б.Н. Ельцина», Россия, Екатеринбург.
