ЗАХОДИ З КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

МЕДИЧНИХ ВУЗІВ

**Т.Г.** Євтушенко, **В.А.** Капустник

Харківський державний медичний університет

Одним із критеріїв оцінки ефективності діяльності медичного вузу є створення та використання внутрішніх інтелектуальних ресурсів, здатність до інновацій та активна робота з метою закріплення своїх конкурентних позицій.

Інтелектуальний ресурс вузу — це продукт праці його професорсько-викладацького складу, що включає крім знань, інформації, досвіду, організаційних можливостей ще й охоронні документи на об'єкти інтелектуальної власності (ОІВ).

Інтелектуальна власність медичного вузу є важливим інструментом формування його конкурентоспроможності, тобто інструмент, який може бути використаним для одержання різного роду переваг перед конкурентами, наприклад, одержання рівня акредитації, підтримка та збереження цього рівня або наявність та кількість так званих опорних кафедр, кількість працівників, які мають почесне звання, тощо.

Зазначені переваги – це умови не тільки конкурентоспроможності медичного вузу, але і його економічної життєздатності.

Таким чином, інтелектуальна власність, або нематеріальні активи вузу, навіть не оцінені прямо, вже приносять матеріальні преференції. Ясно, що це стосується лише тих ОІВ, які належать безпосередньо вузу.

З економічної точки зору, нематеріальні активи розглядаються як активи вузу, які мають вартість і можуть приносити йому прибуток.

Для того, щоб нематеріальні активи могли давати грошовий прибуток, їх необхідно довести до стану, придатного для використання юридичними чи фізичними особами. Цей процес прийнято називати процесом комерціалізації інтелектуальної власності.

Інтелектуальні розробки медичного вузу це, як правило, технології, спрямовані на розробку нових та вдосконалення відомих способів діагностики, лікування та профілактики захворювань. Реалізація таких медичних технологій є непростим завданням на відміну від реалізації лікарських засобів або медичної техніки.

На нашу думку, реалізація таких технологій могла б бути прибутковою за рахунок проведення «майстер-класів». Як це може виглядати? Необхідно зібрати технології, які створені у вузі та вирішують конкретну медичну проблему, наприклад, «хірургічне лікування виразкової хвороби», потім реалізувати їх в електронному варіанті – моделях оперативних утручань. На моделях розроблених хірургічних утручань можна було б навчати фахівців,які б виявили інтерес до цього та які б захотіли підвищити свою кваліфікацію. Стосовно оцінки таких заходів розроблено чимало нормативних документів. Додатком до таких «майстер-класів» були б видані методичні рекомендації або інша інформаційна продукція. У виданнях, об'єднаних однією темою, наприклад, «лікування цукрового діабету», «профілактика бронхіальної астми у дітей» тощо, необхідно зробити детальний опис розроблених заходів із аналізом їх переваг перед існуючими, описаними в джерелах науково-медичної інформації. Деталізація цього аналізу повинна бути адекватною оцінці рівня розвитку медицини в даних конкретних галузях. Друкована продукція повинна одержати рецензії в провідних фахівців у конкретній галузі медицини.

Наступним кроком було б розміщення моделей медичних технологій на сайті вузу з платним доступом до цих даних. Дохід від «майстер-класів» можна використати на оплату заохочувальних винагород авторам розробок, закупівлю обладнання, підручників для студентів тощо.

Такі заходи могли б стати важливим ланцюгом страхової медицини, сприяти позитивному іміджу вузу.

«Майстер-клас» можна провести також у клініці, на кафедрі, як планове хірургічне втручання. Такий захід, очевидно, вимагатиме відповідної додаткової організації: повідомлення медичної спільноти заздалегідь, оприлюднення програми заходів, підготовка хворих до планової операції, обладнання операційної місцями спостереження для присутніх фахівців та обладнанням для відеовізуалізації операції, забезпечення присутніх друкованою інформацією тощо. Вимоги до зазначених заходів повинні розробити фахівці у таких питаннях.

Друкована інформація, в якій описані об'єкти промислової власності вузу, теж має ціну. Для збільшення інформативності та вартості таких видань слід добирати їх у рамках медичної проблеми або однієї теми.

Прототипом таких видань є матеріали з'їздів, конференцій тощо. Відмінність полягає в тому, що в них описані тільки об'єкти промислової власності конкретного вузу. Вони можуть бути, якщо це необхідно, проілюстровані за допомогою схем, таблиць, графіків.

На нашу думку, така діяльність може бути оцінена без залучення фахівців-оцінювачів, оскільки оцінка об'єктів промислової власності (ОПВ) буде виконана не прямо, а опосередковано.

У зв’язку з цим важливим є збільшення частки повноцінних патентів на винаходи із проведенням необхідної експертизи в загальній кількості патентів, одержаних вузом на винаходи та корисні моделі.

Для реалізації ефективної політики комерціалізації інтелектуальної власності в підрозділи наукового аналізу та захисту IB необхідно ввести фахівців з менеджменту.

Одним із інструментів поєднання академічної освіти з практичною медициною передбачається як державний захід створення в навчальних закладах підрозділів з комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності (ОПІВ).

Наказом міністра освіти і науки України від 24.06.2004 року № 533 затверджено Типове положення про підрозділ комерціалізації ОІВ вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації.

Такі підрозділи повинні стати з'єднувальною ланкою між потребами практичної медицини і вузівською наукою, тобто, допомогою в урахуванні потреби ринку при проведенні наукових досліджень та комерціалізувати ІВ, яка буде створена в результаті науково-дослідних розробок.

Науково-дослідні розробки медичних вузів як джерело ОПІВ виконуються сьогодні, як правило, з власної ініціативи та за власний рахунок або за рахунок держави, бюджетного фінансування науки, чи як держзамовлення. Очевидно,щоб підвищити привабливість інтелектуального продукту, необхідно постійно збільшувати кількість науково-дослідних розробок, які виконуються вузом як держзамовлення. І хоча результати роботи при цьому належать замовнику, виконавець підвищує свій рівень, розробляє нові технічні рішення, а фінансування від таких проектів спрямовується не тільки на заробітну| плату, а й на технічне переобладнання. Отже, створюється прибуток, який використовується для власних ініціативних розробок.

При вузі мають бути створені малі підприємства, які б займалися прикладними дослідженнями із залучення до роботи в тому числі студентів. Тому набуватиме особливої важливості рівень спеціальної підготовки студентів з основ патентознавства, винахідництва, охорони інтелектуальної власності. Було б доцільним створити в медичних вузах кафедри інтелектуальної власності.

Реалізація таких заходів сприятиме конкурентоспроможності медичного вузу на ринку ІВ.