

## **Формирование благоприятного инвестиционного климата для научных разработок. Использование механизмов опциона при работе с РИД**

Научно-исследовательский конструкторско-технологический институт биотехнических систем (НИКТИ БТС) СПбГЭТУ «ЛЭТИ» при активном содействии Центра Трансфера технологий СПбГЭТУ «ЛЭТИ» реализовал в 2025 году нестандартный подход при коммерциализации прав интеллектуальной собственности.

НИКТИ БТС проводил инициативные исследования в области создания новых устройств медицинского назначения. Направления выбранных университетом исследований составили для одного из потенциальных индустриальных партнеров университета определенный интерес. Однако, для анализа рыночной перспективы разработанной технологии партнеру было необходимо произвести независимую оценку.

Тем не менее, чтобы сохранить за собой право воспользоваться разработанной вузом технологией, между университетом и партнером было заключено опционное соглашение на право требования заключения лицензионного договора. Предложенная ЦТТ схема сотрудничества в виде безотзывной оферты позволила партнеру минимизировать риски немедленной покупки прав на интеллектуальную собственность, предоставляя время для оценки коммерческой ценности технологии. При этом опцион обеспечил партнеру право, но не обязанность на приобретение лицензии на РИД университета в течение определенного периода, под заданные цели, по фиксированной стоимости. Разработанная документация максимально упрощает процесс передачи прав на использование интеллектуальной собственности с автоматическим вступлением в силу лицензионного соглашения с заранее согласованными условиями просто по факту получения университетом официального требования, направленного в вуз партнером.

Для университета подобный подход к сотрудничеству также несет ряд преимуществ. Вуз в любом случае получает опционную премию и

возможность вернуть права на результаты своей интеллектуальной деятельности, если партнер в согласованные сроки не реализует свое право требования. Да, срок коммерциализации интеллектуальных прав вуза откладывается на некоторый срок, но подобный гибкий подход создает благоприятные условия для сотрудничества университета с индустриальными партнерами, привлечения инвесторов и развития бизнеса без полной передачи прав на интеллектуальную собственность. Видится, что особенно привлекательной эта схема должна быть при работе с технологиями, при выходе на зарубежные рынки, а также при коммерциализации ноу-хау с конфиденциальностью.

Привлекательность использованного подхода подтвердилась также тем, что за краткий срок еще два новых для вуза партнера проявили заинтересованность в применении схемы опциона при работе с результатами интеллектуальной деятельности научных групп университета.

Надеемся, что предложенные вузом нетрадиционные механизмы взаимодействия с индустрией позволят сократить сроки выхода на рынок и облегчить встречу научных разработок университета с конечными пользователями.