

[монографія] / **Сизоненко В.О.** – К.: Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2004. – 229 с.;

2. [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/ni/vpr\\_ipp/vpr\\_ipp\\_u.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/ni/vpr_ipp/vpr_ipp_u.htm)

**Бібліографія: Онишко, К.В., Цибань, О.О.** Дослідження розвитку інноваційного підприємництва в Україні / **К.В. Онишко, О.О. Цибань** // Результати наукових конференцій Навчально-наукового інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу НТУ «ХПІ» за 2020 рік в 2 т. – Харків : НТУ «ХПІ», 2020. Т. 2 : Труды XI-ої Міжнародної науково-практичної Internet - конференції студентів та молодих вчених «Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2020» 25 грудня 2020 р. – 2020. С. 234–236

**REICHLING P.**, prof., Dr. in Economics, Head of the Chair in Banking and Finance at Otto-von-Guericke University, Magdeburg, Federal Republic of Germany

**VERES SOMOSI MARIANN**, prof., Dean University of Miskolc, Miskolc, Hungary

**KOBIELIEVA T.**, Dr. in Economics, Associate Professor, Department of Innovative Entrepreneurship Management and International Economic Relations, NTU «KhPI»

## **ORGANIZATIONAL MODEL OF COMMERCIALIZATION AND TECHNOLOGY TRANSFER**

In essence, the commercialization of the results of innovation is a process by which the results of R & D are timely transformed into products and services in the market. The results of our research show that the commercialization of innovations is always subordinated to the goals of profit. Based on this premise, we propose to define the term commercialization as a process that reflects the transformation of the results of research and development work that have market demand and sold on the market for profit.

The purpose of commercialization of innovations is to meet the needs of the market, including the establishment of a reasonable price, speed of delivery of goods, quality and novelty of the product. Commercialization involves the use of a number of resources, including systems, equipment, highly skilled workforce with the necessary skills and knowledge.

An organizational model of commercialization and technology transfer is proposed on the basis of a functional approach, which involves the creation of a special unit at the university or outside it, in the function of which it is necessary to introduce a task that directly

reproduces the functions of commercialization or technology transfer. This allows you to purposefully (functionally) deal with the commercialization of technology and increase the efficiency of this process. The use of independent intermediary firms (innovation brokers) is proposed. In the development of this approach, the use of chain (at least double) brokerage is proposed, which can significantly accelerate the commercialization process and increase its efficiency. The tasks of the search and organizational innovation broker should include: research of modern needs of consumers of science-intensive technologies; presenting the needs of consumers of technology in the form of a business plan; conducting an independent examination of business plans; presentation of business plans to potential investors, developers and consumers of technologies; offer business plans to investors, developers and consumers of technology; facilitating the conclusion of agreements between developers and consumers of technologies for their development, etc.

Tasks of the search and sales innovation broker: creates a bank of technologies for their further sale to consumers; conducts legal examination of the right of ownership and the relationship of the seller, owner of rights and author of technology; develops the form of presentation of the developed technologies for sale; organizes presentations of developed technologies with the participation of the author, seller and experts of a potential consumer or buyer; resolves issues of further protection and defense of the rights of authors and owners of developed technologies; represents the interests of the seller (owner, author) in negotiations with potential consumers (buyers) of technologies and in concluding relevant agreements for their sale; resolves language, currency and other issues in the international transfer or commercialization of technology.

The effectiveness of this approach is confirmed by the following theses: technology developers more accurately take into account the needs of the modern market in the formation of a portfolio of business orders for the creation of technology; developed technologies to a greater extent meet the requirements and needs of potential consumers; the process of selling intellectual products is accelerating; the time for conducting agreements with a potential buyer (consumer) is reduced, as most of the negotiation provisions have already been conducted by a search and organization innovation broker.

The proposed approach has been successfully tested in the practice of scientific activities of Ukrainian and German universities

in the organization of transfer and commercialization of scientific university developments.

Thus, it should be argued that the commercialization of innovations involves the creation of a special system of modeling the management of innovation processes and activities based on creative management decisions that would take into account the peculiarities of their operation and patterns of development in business. Such innovation management systems should be based on scientifically sound recommendations for planning, organization, motivation of research, development and commercial activities, as well as control over the commercialization process.

#### References:

1. **Kocziszky G.** Reputational compliance / **G. Kocziszky, M. Veres Somosi, T.O. Kobieliava** // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум-2017" : тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. / **ред.: О.В. Манойленко, Є.М. Строков.** – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – С. 140-143;
2. Формування управлінської, маркетингової та інноваційної політики на підприємствах туристичної індустрії / **П.Г. Перерва, А.В. Косенко, М.В. Маслак, В.О. Матросова, І.В. Долина** // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 47 (1323). – С. 114- 120;
3. **Шматько Н.М.** Розвиток інноваційної політики України з використанням маркетингу інновацій / **Н.М. Шматько, М.С. Пантелєєв** // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 37 (1313). – С. 50-56;
4. Комплаєнс-програма промислового підприємства / **Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М.** – Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.;
5. **Крамської Д.Ю.** Підвищення якості інвестиційних проектів завдяки введенню додаткових елементів інформаційного масиву / **Д.Ю. Крамської, П.В. Нотовський** // Вісник НТУ "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 19 (1295). – С. 140-146;
6. **Кучинський В.А.** Сучасні підходи до ефективного управління поведінкою персоналу для підвищення продуктивності праці / **В.А. Кучинський** // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2017. – № 46 (1267). – С. 166-169;
7. **Маслак О.І.** Аналіз вартісного оцінювання трансферу інтелектуально-інноваційних технологій на підприємстві / **О.І. Маслак, Н.М. Шматько, М.В. Маслак** // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 50-54;
8. **Перерва П.Г.** Комплаєнс як фактор інноваційного розвитку підприємства / **П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева, Т.В. Романчик** // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / **заг. ред. Ю.С. Шипуліна.** – Суми : Триторія, 2018. – Розд. 5.2. – С. 205-220;
9. **Перерва П.Г.** Збалансована система показників в інноваційноінвестиційній політиці промислового підприємства / **П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева, Н.П. Ткачова** // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2015. – № 60 (1169). – С. 50-54. – 52 с.;

10. **Перерва П.Г.** Інноваційна складова реінжинірингу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / **П.Г. Перерва, Т.В. Романчик.** - Реінжиніринг бізнес-процесів маркетингової сфери промислових підприємств: монографія / за заг. ред. докт. екон. наук, проф. А.М. Таранюка - Суми: Видавець СНАУ, 2018.- С.31-43;
11. **Перерва П.Г.** Місце інноваційної складової у забезпеченні економічної безпеки підприємства / **П.Г. Перерва, Т.В. Романчик** // Інформація та знання в системі управління інноваційним розвитком: монографія / **заг. ред. Ю.С. Шипуліна.** - Суми : Триторія, 2018. - Розд. 7.2. - С. 301-314
12. **Перерва П.Г.** Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності / **П.Г. Перерва, С. Нагі, Т.О. Кобелева** // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. - Харків : НТУ «ХПІ», 2018. - № 15 (1291). - С. 89-94;
13. **Перерва П.Г., Ілляшенко С.М., Гармаш С.В., Попов М.О.** Митне, інформаційне, фінансове, маркетингове та інноваційне забезпечення конкурентоспроможності промислових та туристичних підприємств // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки): зб. наук. пр.- Харків : НТУ «ХПІ», 2019.- № 23.- С. 38-43. doi: 10.20998/2519-4461.2019.23.38;
14. **Перерва П.Г., Маслак М.В., Гармаш С.В., Попов М.О.** Управління митним обслуговуванням промислових та туристичних підприємств в умовах асоціації з європейським союзом // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. - Харків : НТУ «ХПІ», 2019. - № 24.- С. 117-122. doi: 10.20998/2519-4461.2019.24.117;
15. **Погорелов С.М.** Особливості застосування інформаційних технологій в менеджменті та економіці / **С.М. Погорелов** // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. - Харків : НТУ «ХПІ», 2018. - № 19 (1295). - С. 151-155;
16. **Погорелов С.М.** Методика оцінки рівня організації праці менеджерів / **С.М. Погорелов, М.І. Погорелов** // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. - Харків : НТУ «ХПІ», 2018. - № 15 (1291). - С. 125-128;
17. **Погорелова Т.О.** Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві / **Т.О. Погорелова** // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. - Харків : НТУ «ХПІ», 2018. - № 15 (1291). - С. 101-104;
18. **Перерва П.Г.** Комплаєнс-програма промислового підприємства: сутність і задачі / **П.Г. Перерва** // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. - Харків : НТУ "ХПІ", 2017. - № 24 (1246). - С. 153-158;
19. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності / **П.Г. Перерва, А.В. Косенко, М.В. Маслак, В.О. Матросова, І.В. Долина** // Вісник Н НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. - Харків : НТУ «ХПІ», 2018. - № 48 (1324). - С. 121-127;
20. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності / **П.Г. Перерва [та ін.]** // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. - Харків : НТУ "ХПІ", 2018. - № 48 (1324). - С. 121-127;
21. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємництва / **П.Г. Перерва, А.В. Косенко, М.В. Маслак, В.О. Матросова, І.В. Долина** // Вісник НТУ «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. - Харків : НТУ «ХПІ», 2018. - № 20 (1296). - С. 36- 40.

**Бібліографія: Reichling, P., Veres Somosi Mariann, Kobieliava, T.** Organizational model of commercialization and technology transfer / **P. Reichling, Veres Somosi Mariann, T. Kobieliava** // Результати наукових конференцій Навчально-наукового інституту економіки, менеджменту та міжнародного бізнесу НТУ «ХПІ» за 2020 рік в 2 т. - Харків : НТУ «ХПІ», 2020. Т. 2 : Труди XI-ої Міжнародної науково-практичної Internet - конференції студентів та молодих вчених «Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард-2020» 25 грудня 2020 р. - 2020. С. 236-239