

**REICHLING PETER**, 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 TETIANA**, Dr. in Economics, Associate Professor of the 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. Kobielieva // 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 "ХП", 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 «ХП» (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХП», 2018. – № 47 (1323). – С. 114- 120.
3. Шматько Н.М. Розвиток інноваційної політики України з використанням маркетингу інновацій / Н.М. Шматько, М.С. Пантелеєв // Вісник НТУ «ХП» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХП», 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 "ХП" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХП", 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 "ХП", 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 "ХП", 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 "ХП" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХП". – 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. Л.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 «ХП» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХП", 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 «ХП» (економічні науки): зб. наук. пр.– Харків : НТУ «ХП», 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 «ХП»

(економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХП», 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 «ХП» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХП", 2018. – № 19 (1295). – С. 151-155.

16. Погорелов С.М. Методика оцінки рівня організації праці менеджерів / С.М.Погорелов, М.І.Погорелов // Вісник НТУ «ХП» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХП», 2018. – № 15 (1291). – С. 125-128.

17. Погорелова Т. О. Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві / Т. О. Погорелова // Вісник НТУ «ХП» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХП", 2018. – № 15 (1291). – С. 101-104.

18. Перерва П. Г. Комплаєнс-программа промислового підприємства: сутність и задачи / П. Г. Перерва // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХП" : зб. наук. пр. Сер. : Економічні науки. – Харків : НТУ "ХП", 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 «ХП» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХП», 2018. – № 48 (1324). – С. 121-127.

20. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності / П. Г. Перерва [та ін.] // Вісник НТУ «ХП» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХП", 2018. – № 48 (1324). – С. 121-127.

21. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємства / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, М.В.Маслак, В.О.Матросова, І.В.Долина // Вісник НТУ «ХП» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХП», 2018. – № 20 (1296). – С. 36- 40.