

© А.Н. ПРОХОРОВ

andrian-prokhorov@yandex.ru

УДК 338.28

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОСТРОЕНИЯ ПРОЦЕССА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

АННОТАЦИЯ. Мировая практика свидетельствует, что основными задачами государственного управления использования интеллектуальной собственности являются систематическая реализация научно-технических разработок в массовом производстве; гармонизация отношений между государством, бизнесом и наукой; создание механизмов, обеспечивающих повышение конкурентоспособности национальной экономики.

SUMMARY. World practice indicates that the primary goals of the government management of intellectual property usage is a systematic implementation of scientific and technical projects in mass production, harmonization of relations between the state, business and science, creation of mechanisms providing the growth of national economics competitiveness.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА. Зарубежный опыт, интеллектуальная собственность, организационно-экономический механизм управления

KEY WORDS. Foreign experience, intellectual property, organizational-economic mechanism of management

Необходимость перехода к инновационной экономике, реализованного в широких масштабах развитыми странами, теперь признается и в России. Это объясняется тем, что, с одной стороны, инновационная экономика позволяет обеспечить разнообразие производимых в стране продуктов, а с другой — сократить зависимость от импорта стратегически важных товаров и технологий. Таким образом, повышение конкурентоспособности экономики страны возможно на основе технологической модернизации промышленности за счет отечественных разработок и импорта передовых инновационных решений.

Согласно данным правительства РФ [1; 45], программа перехода к инновационной экономике будет проводиться в два этапа. Первый этап предполагает консолидацию конкурентных преимуществ (2009-2012 гг.):

- 1) реализацию конкурентных преимуществ в традиционных секторах;
- 2) адаптацию к кризисным процессам в мировой экономике;
- 3) создание условий и технологических заделов, обеспечивающих перевод экономики в режим инновационного развития;
- 4) опережающие инвестиции в человеческий капитал и инфраструктуру.

Второй этап — инновационный прорыв (2013-2020 гг.). Его связывают с совершением рывка в повышении конкурентоспособности на основе:

- 1) перехода на новую технологическую базу;
- 2) улучшения качества человеческого потенциала и социальной среды;

3) формирования структуры диверсификации экономики и завершения модернизации инфраструктурных секторов;

4) формирования общества доверия и социального благополучия, смягчения социальной и региональной дифференциации.

Необходимо отметить, что на современном этапе развития мировой экономики все больше возрастает роль интеллектуальной собственности (ИС), которая является ключевым стратегическим ресурсом, обеспечивающим конкурентоспособность предприятий. Формирующаяся в настоящее время экономика знаний породила новую окружающую среду конкуренции, в которой борьба идет за исключительные права на новые идеи и изобретения.

В настоящее время российский рынок ИС находится на стадии формирования и является одним из самых неопределенных как по объему купли-продажи, так и по квалификации специалистов и качеству оказываемых ими услуг в различных сферах деятельности.

По оценкам аналитиков, российский интеллектуальный потенциал оценивается в 400 млрд долл., наша страна по-прежнему входит в первую десятку стран мира по показателям высокого уровня научно-технических достижений. Однако на мировом рынке гражданской наукоемкой продукции доля России составляет менее 0,5%, (США принадлежит 36%, Японии — 30%, Китаю — 6%), что является следствием недостаточной разработанности методического обеспечения создания, использования объектов ИС (ОИС) и механизмов патентно-лицензионного обмена результатами интеллектуальной деятельности.

По данным Центра исследований и статистики науки, только 5-6% промышленных предприятий в РФ ведут разработку и внедрение технологических инноваций, тогда как в конце 1980-х гг. их было 60-70%. Сегодня инновационный продукт в США составляет 70% производства, в Китае приближается к 34%. Россия серьезно отстает: по данным комитета Госдумы по науке и наукоемким технологиям, — всего 5-7%.

Таким образом, становится очевидным, что переход отраслевой науки от использования только государственных источников финансирования к коммерциализации ИС происходит медленнее, чем это требуется сегодня в российских условиях недостаточно эффективного государственного регулирования экономики. Решение этой проблемы требует создания новой, комплексной технологии коммерциализации инноваций.

Коммерциализация ИС — это процесс выделения средств на создание объектов интеллектуальной собственности и поэтапного контроля за их расходованием, включая оценку и передачу завершенных и освоенных в промышленных условиях результатов интеллектуальной деятельности. Освоение нововведений является многоплановым, весьма дорогостоящим и рискованным процессом, поскольку объектом нововведений выступает интеллектуальный продукт.

В связи с этим целесообразно рассмотреть зарубежный опыт построения процесса коммерциализации ИС на примере отдельных ее компонентов (табл. 1, [2; 78]): финансовое, организационное, нормативно-правовое обеспечение.

Таблица 1

Зарубежный опыт построения коммерциализации ИС

Компонент	Мероприятия	Инструментарий	Реализовано в странах
Финансовое обеспечение	Совершенствование государственной финансовой поддержки НИОКР	Государственное кредитование, государственные гарантии на получение банковских кредитов, налоговые льготы, ускоренная амортизация, экспортно-импортные квоты на поддержание национального наукоемкого продукта и др.	США, Италия, Бельгия, Англия, Швеция, Канада
	Стимулирование частных инвестиций	Создание патентных и венчурных компаний	Швеция, США
	Поддержка национальных производителей инноваций	Поддержка программы развития национальных брендов, поддержка малого и среднего инновационного бизнеса и др.	США, ЕС
	Отбор высокорентабельных инноваций для коммерциализации	Отбор и разработка механизма инновационного посредничества между разработчиками инноваций и бизнесом	США, ЕС
Организационное обеспечение	Стимулирование деятельности НИИ, ученых	Развитие системы кластерных научных объединений, системы технопарков	ЕС
	Интеграция политики в области науки и технологий с промышленной политикой	Создание и развитие новых холдинговых компаний	Германия
	Интеграция политики в области науки и технологий с промышленной политикой	Государственная поддержка обмена персоналом, развитие частно-государственного сотрудничества	Австралия, Германия
Нормативно-правовое обеспечение	Стимулирование ученых в трансфере инноваций	Право владения акциями в создаваемых компаниях при условии сохранения статуса ученого в госНИИ не менее 6 лет	Германия, Италия, Франция
		Право ученых госНИИ заниматься предпринимательством	Франция
		Освобождение от налогообложения поступлений роялти	Ирландия

Таким образом, из табл. 1 видно, что в целом зарубежными странами накоплен огромный опыт в построении процесса коммерциализации ИС: сформированы основные мероприятия, а также инструментарий реализации данных мероприятий. Необходимо отметить, что данные методики построения процесса коммерциализации ИС с успехом применяются не только в указанных в таблице странах, но и в большинстве других стран, что доказывает их эффективность и возможность адаптации к российским условиям. Однако необходимо отметить, что процесс построения коммерциализации ИС в разных странах индивидуален, что объясняется прежде всего условиями, в которых формировалась научно-исследовательская система каждой из стран. Поэтому целесообразно рассмотреть основные проблемы с которыми сталкивается Россия при построении процесса коммерциализации ИС, среди них:

- 1) Отсутствие государственной экономической поддержки.
- 2) Несовершенство российского законодательства.
- 3) Наличие малоэффективных механизмов управления ИС и введения ее в хозяйственный оборот.

Теперь следует рассмотреть каждую проблему в отдельности, а также предложить ряд возможных мероприятий для их решения. Анализ показывает, что в России финансирование научных разработок отраслевых институтов и коллективов на всех этапах научно-производственного жизненного цикла инноваций в требуемых объемах из государственного бюджета затруднено из-за высокорисковой природы инновационного процесса и связанных с этим ограничений. Конечно, инновационный процесс в развитых странах не менее рискован, однако в них существуют созданная при поддержке государства и рынка инфраструктура и механизмы управления финансовыми потоками, снижающие эти риски до приемлемого уровня [3; 18]. В этой технологии управления велика роль инновационных посредников. В России такими инновационными посредниками могли бы выступать известные (брендовые) национальные компании, используя для этого механизм диверсификации и межкластерного сотрудничества, как при решении проблем инновационного развития перспективных кластеров, так и в обеспечении инновационных интересов третьих компаний. Именно эти компании являлись бы новыми лидерами в частно-государственном партнерстве в России, так как имеют реальные возможности оказывать влияние на те или иные процессы и в самой компании, и на секторальном и кластерном уровнях. Это обеспечивает принятие решений об инвестировании в рискованные НИОКР, покупку инноваций, низкие риски по фьючерсным инновационным сделкам и получение высоких прибылей на этапе первого публичного выставления на продажу прав на будущие технологии.

Кроме этого, в России сегодня наиболее прогрессивное при избирательной поддержке проектов венчурное финансирование инноваций находится в начальной стадии развития. Поэтому многие успешно работающие фонды зарегистрированы в других странах (по так называемой схеме «оффшорной юрисдикции») и коммерциализируют российские технологии за рубежом. Фонды, действующие в России, реализуют свой потенциал не полностью из-за несовершенства российского законодательства. Участие бюджетных средств в венчурном фонде требует его регистрации по российскому законодательству. Вместе с тем условия формирования и природа венчурного капитала диктуют иное организационно-правовое его оформление, которое позволило бы привлекать иностранные средства к венчурному финансированию российских научных исследований. В отличие от европейской практики, в России отсутствует законодательство о праве государства принимать (или не принимать) участие в таких венчурных фондах.

Не способствует развитию инновационных процессов и успешной коммерциализации научно-технических достижений и отсутствие развитой инновационной инфраструктуры, в частности, центров коммерциализации технологий. Вместе с тем опыт развитых стран свидетельствует, что вопросами коммерциализации НИОКР должны заниматься специалисты в области передачи технологий, работающие в специально созданных для этих целей структурах. Они получили название офисов трансфера (передачи) технологий (Technology Transfer Offices — ТТО) [4; 7].

ТТО, как правило, выполняют следующие функции:

- а) делают патентные заявки на отечественные и зарубежные изобретения;
- б) оплачивают стоимость, взимаемую за патентные заявки, и ежегодные сборы за патенты;
- в) выдают лицензии на запатентованную ИС;
- г) защищают права собственности от возможных нарушений этих прав;

д) собирают роялти с владельцев лицензий, а также распределяют роялти в соответствии с заранее установленной схемой распределения между ТТО (для покрытия административных расходов), институтом или университетом, где данная ИС была создана, и изобретателем (изобретателями) ИС.

Таким образом, экономическая выгода от работы ТТО состоит не в получении больших роялти, а в том, что в результате процесса коммерциализации образуются новые малые и средние предприятия в сфере высоких технологий, создаются высокооплачиваемые рабочие места для высококвалифицированных сотрудников, а также увеличиваются налоговые поступления в результате появления дополнительной экономической деятельности.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы:

1) В России назрела острая необходимость принятия радикальных практических мер со стороны государства по разработке эффективных механизмов построения процесса коммерциализации ИС.

2) При построении процесса коммерциализации ИС в России практически не учитываются достижения зарубежных стран в этой области, несмотря на то, что ими накоплен богатый опыт в этой сфере.

3) Решение проблем, выявленных при построении процесса коммерциализации ИС в России, требует проведения мер не только со стороны государства, но и вовлечения в этот процесс крупных национальных компаний, а также научно-исследовательских институтов, которые должны стать своеобразным фундаментом построения данного процесса.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Жулина Т.Н. Проблемы и перспективы управления интеллектуальной собственностью // Экономика и финансы. 2008. № 9. С. 42-47.
2. Куперман В.Г., Бусыгина Н.А. Роль коммерциализации интеллектуальной собственности в развитии экономики России // Повышение технического и экономического потенциала предприятий в производственной и инвестиционно-строительной сфере: отечественный и зарубежный опыт: сб. материалов III Междунар. науч.-практ. конф. (окт. 2006 г.). Пенза, 2006. С. 76-79.
3. Пугина Л.И. Современные тенденции развития рынка интеллектуальной собственности // Объед. науч. журн. 2009. № 22. С. 17-19.
4. Лукьяненко А.И. Прогрессивные средства формирования рынка наукоемких продуктов // Биржа интеллектуал. собственности. 2009. Т.4, № 6. С. 1-6.