

КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В РОССИИ

Родионов А.В.,

научный руководитель канд. филос. наук Викторук Е.А.

ФГБОУ ВПО «Сибирский Государственный Технологический Университет»

Под интеллектуальной собственностью понимают результаты, достигнутые в процессе интеллектуальной деятельности, обращенные в определенную правовую форму и являющиеся объектом исключительных прав. Эти результаты могут быть сами по себе объектом сделки, залога и источником дохода.

Интеллектуальная собственность, как правило, создается в два этапа. На первом этапе создается сама собственность как инструмент разработки новых продуктов. На втором из собственности получают коммерческий результат. Если на первом этапе не требуется больших затрат и разработчики чаще всего решают эту проблему, то на втором этапе возникает необходимость привлечения значительных финансовых ресурсов для коммерциализации продукта. Необходимые финансы для реализации проекта можно найти, только имея интеллектуальную собственность в виде нематериальных активов. Каждая страна, обладающая возможностью обеспечивать конкурентоспособность своей экономики, обычно активно участвует в финансировании проектов по переводу интеллектуальной собственности на баланс предприятий, которая в этом случае составляет весомую долю ВВП страны.

Для молодого поколения это имеет особо важное значение, поскольку здесь больше возможностей по увеличению капитала из интеллектуальной собственности, чем у других традиционных источников, доступа к которым добиться значительно сложнее. Но несмотря на эти преимущества, интеллектуальная собственность в России не находит должного распространения как нематериальный актив, способный увеличить капитализацию предприятия.

Последние 2 десятилетия Россия находится в состоянии системного кризиса в научно-технической сфере. Доля затрат на научные исследования не показывает роста, а созданный более ранними исследователями научно-технический потенциал остается нереализованным или вовлекается в экономику других стран. По экспертным оценкам, оборот на мировом рынке высоких технологий и наукоемкой продукции в разы превышает оборот рынка сырья, включая нефть, нефтепродукты, газ и древесину, и составляет триллионы долларов США. Из этой суммы 30% приходится на долю Японии, 16% - Германии, 39% - США. Россия на рынке высоких технологий представлена скромно - 0,3%, тогда как доля России в фундаментальных науках оценивается в 16%.

Существует острая необходимость реорганизации российской науки в новых экономических условиях, использования новые механизмы участия отечественного капитала в научных инновациях, повышении коммерциализации науки и объектов интеллектуальной собственности. Необходимо включить в структуру каждого НИИ РАН инновационный центр, состоящий из прикладных отделов и отделов коммерциализации фундаментальных разработок.

Данный вопрос затрагивает много важных и интересных тем, но в данном докладе предлагается рассмотреть вопрос коммерциализации интеллектуальной собственности, изучить опыт применения и определить проблемы на примере рынка технологий и оборудования, проанализировать преимущества, современные проблемы в реализации, пути их решения.

Основные трудности в области коммерциализации интеллектуальной собственности, которые тормозят процессы формирования и реализации научно-технического продукта состоят в следующем: нормативно-законодательная база, проблема оценки, кадровая проблема. Помимо них, на рынке также остро стоят проблемы, связанные с патентованием, финансированием, созданием необходимой инфраструктуры, оценкой рыночного спроса на научно-технические новшества и внедрением инновационных разработок в целом. Как утверждают разработчики конструкторских бюро, раньше новаторских идей и технологий, которые были реализованы по запросам специалистов, было гораздо больше. Так, великий офтальмохирург С.Федоров встречался с физиками не реже одного раза в неделю, предлагая воплощать все новые идеи. В настоящее время количество разработок резко сократилось. Это связано и с внедрением зарубежных методик, что снимает необходимость разрабатывать собственные технологии, и с недостаточным финансированием научных исследований, и с отсутствием отработанной системы внедрения полученных результатов, а именно, системы коммерциализации.

В 2009 году был принят закон о создании малых инновационных предприятий на базе вузов. Закон разрешает государственным институтам и вузам без согласия учредителя, то есть государства, создавать малые предприятия для внедрения научных разработок и вносить в уставный капитал свою интеллектуальную собственность. Но вот для продажи своей доли в созданном предприятии согласие собственника обязательно. Для финансирования разрешается привлекать инвесторов, но при условии, что доля институтов и вузов в созданном предприятии будет не меньше 25 процентов. Кроме того, фирмы не смогут присвоить себе права на результаты интеллектуальной собственности, они останутся у авторов. Но, по мнению экспертов, данный закон требует доработки и внесения поправок, так как содержит противоречия, не позволяющие научным учреждениям полноценно использовать свои права.

Для России, начавшей переход к инновационной экономике, скорейшее принятие поправок и действие данного закона имеют важнейшее значение. Ведь весь мировой опыт показывает, что как раз малые предприятия являются тем звеном, которое связывает науку и промышленность. Они готовы взять на себя риск начального этапа воплощения идеи: создание опытных образцов, а также их малых серий. Без этого невозможно оценить, насколько перспективной окажется на рынке научная разработка и стоит ли вообще ее коммерциализировать. Понятно, что именно эта начальная стадия отпугивает крупные компании: чтобы ввязываться в масштабные вложения, им нужны хотя бы какие-то гарантии успеха. Таким образом, на первый план должны выйти малые инновационные компании.

Изобретения, защищенные действующими патентами, заявками на изобретения, торговыми марками и т.д. во всем мире высоко оцениваются и являются источником дохода и предметом прибыльного инвестирования. Известно, что из всей стоимости крупных компаний развитых странах примерно 85% приходится на интеллектуальную собственность. При этом 2-3% от всего количества запатентованных изобретений приносят изобретателям больше средств, чем было затрачено на процесс патентования. Это вызвано тем, что процесс передачи патентов в сферу производства является трудоемким, длительным, требующим специальных знаний и совместной работы изобретателей с командой специалистов, доказывающих потенциальным покупателям интеллектуальной собственности ее истинную рыночную стоимость и прибыльность. Финальной стадией такой работы является лицензирование патента. Так, вокруг ведущих западных университетов давно созданы инновационные группы, основная задача которых — коммерциализация объектов интеллектуальной собственности. У ученых есть возможность творить, не отягощаясь административными и правовыми вопросами внедрения своих изобретений. Такая

система позволяет ученым воплощать свои разработки и на этом неплохо зарабатывать. В нашей стране инновационная цепочка оказалась разорванной: между наукой и промышленностью отсутствует важнейшее звено — малые предприятия, готовые взять на себя самую рискованную, начальную стадию коммерциализации. Но для создания твердой, хорошо работающей схемы «ВУЗ — малое предприятие — производство» необходимо внести ряд изменений в действующее законодательство, что позволит без противоречий создавать такие предприятия на базе государственных научно-исследовательских институтов.

С углублением инновационных процессов и повышением уровня информатизации общества значимость интеллектуальной составляющей производственных ресурсов существенно возрастает. Ввиду этого особую актуальность приобретает вопрос наиболее эффективного использования и реализации научно-технических достижений, что непосредственно связано с развитием рынка интеллектуальной собственности, обеспечивающего действенный механизм реализации научно-технических достижений в форме интеллектуальной собственности.

Российская система внедрения инновационных технологий в настоящее время претерпевает серьезные изменения. Это в свою очередь позволяет развивать коммерциализацию интеллектуальной собственности в отрасли, но с учетом внесения ряда изменений как в нормативно-законодательной сфере, так и в организационно-экономическом подходе к внедрению объектов интеллектуальной собственности. Коммерциализация интеллектуальной собственности — это процесс вовлечения объектов интеллектуальной собственности в экономический оборот, использование интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности предприятий. Объекты интеллектуальной собственности относят к нематериальным активам, то есть это долгосрочные права, обеспечивающие его владельцам определенный доход или иную пользу, обладающие стоимостью и не имеющие материально-вещественной формы либо материально-вещественная, форма которых не имеет существенного значения для использования в хозяйственной деятельности.

Но в сложившейся ситуации, даже при преодолении финансовой проблемы и имеющейся рыночной потребности в интеллектуальной собственности, её коммерциализация не продвигается. Предприятия в основном идут по старому пути «инвестиции — производство продукции на основе разработанной технологии», т.е. сама интеллектуальная собственность как коммерческий продукт как бы выпадает из этой цепочки. Ярким примером является растущее количество компаний, которые приобретают оборудование у оригинального производителя, на рынок выводят товар под собственным брендом. А отличие интеллектуального продукта от любого другого состоит в том, что интеллектуальная собственность — это прежде всего результат неовещественного труда. Поэтому главную особенность научного продукта — это право собственности. Любые исследования и разработки можно проинвестировать, результат внедрить и выпускать готовую продукцию. При этом разработчик может получать авторское вознаграждение. Поэтому, если говорить об инновационной политике, то речь должна идти о коммерциализации именно интеллектуального продукта, по сути, о коммерциализации прав собственности на результат интеллектуальной деятельности. Главное отличие инвестиционного процесса от инновационного состоит в том, что в первом случае товаром может быть только внедренный в производство результат, а во втором — и изобретение, и патент, и свидетельство, и объекты авторского права. Причем интеллектуальный результат на каждом этапе инновационного проекта может выступать как готовый научно-технический продукт. В рамках инвестиционного проекта такой продукт возникает только на заключительном этапе. Но, к сожалению, до сих пор очень мало разработчиков, и еще меньше инвесторов, которые понимают значение этих отличий, а,

следовательно, и выгод, которые можно получить при грамотной организации введения в хозяйственный оборот предприятия интеллектуальной собственности.