

УДК 347.779.1

Н.А. Каменева,

канд. экон. наук

*кафедра управления знаниями и прикладной информатики в менеджменте:**кафедра иностранных языков**ФГБОУ ВПО «Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)»*

ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ПРЕДПРИЯТИИ

The analysis of large and medium-sized companies shows that for the protection of their scientific and technological capabilities, the companies form a solid portfolio of intellectual resources. Size of the portfolio is determined with development strategy marketing purposes of the firm.

Keywords: *intellectual property objects, development strategy, franchising, leasing, transfer of technology, engineering, commercialization.*

В настоящее время компании, стремясь к охране своего научно-технического потенциала и сохранению конкурентных преимуществ на рынке, формируют солидный портфель интеллектуальных ресурсов и затрачивают значительные усилия для его поддержания. Размер такого портфеля, как правило, зависит от стратегии охраны объектов интеллектуальной собственности и может насчитывать от 500 до 5000 патентов. Кроме того, находит широкое распространение заключение взаимных перекрестных лицензий на использование объектов интеллектуальной собственности.

Фирмы придают огромное значение работе по отбору и формированию портфелей интеллектуальных ресурсов и ее последовательной согласованности со стратегией развития организации в целом. Обычно стратегии управления инновационным процессом в компаниях имеют наступательный характер, при котором основной целью управления является стимулирование технологического про-

гнозирования и научного предвидения изменений.

Размер портфеля, в частности количество полученных патентов, определяется маркетинговыми и рекламными целями и характеризует степень технологической мощности компании. Патенты же важны как свидетельство повышения мирового технического уровня и в мировой практике становятся основным критерием оценки эффективности руководства предприятия и символом технического превосходства фирмы над конкурентами.

При формировании портфеля важно правильно отобрать среди накопленных знаний и информации то, что непосредственно связано с планируемым бизнесом и также может быть отнесено к числу необходимых интеллектуальных ресурсов.

Выбор объекта и способа правовой охраны определяется стратегией превышения интеллектуальных ресурсов в активы предприятия. При этом руководствуются следующими основными стратегиями и их комбинациями (таблица 1).

Таблица 1 – Стратегии развития компании

Стратегия защиты	Защита от конкурентов с помощью получения монопольных прав на новую продукцию на период выведения ее на рынок. При ее помощи нужно оценивать преимущества, которые дает охрана новых технических решений, определять оптимальный способ и территорию регистрации исключительных прав, отслеживать патентную активность конкурентов
Стратегия нападения	На основе получения исключительных монопольных прав на результаты исследований и разработок, что заставляет тех, кто использует аналогичные, но незащищенные результаты интеллектуальной деятельности, приобретая у их правообладателя разрешение на продолжение использования. Имея права на технологию производства продукции, даже не выпуская ее, можно на законном основании контролировать определенный рынок и преследовать конкурентов. Стратегия лицензирования – элемент маркетинговой стратегии компании. Помимо готовой продукции можно выводить на рынок технологии, в том числе для тиражирования, например по франчайзинговым схемам или при продаже технологического оборудования
Стратегия формирования уставного капитала	На основе вклада в имущество компании права на интеллектуальную собственность, имеющую денежную оценку. Исключительные права могут оказаться дорогостоящим имуществом, вклад которого обеспечит правообладателю достойную долю дивидендов
Стратегия создания собственного имиджа компании	Путем управления интеллектуальными ресурсами. За счет их капитализации повышается инвестиционная привлекательность предприятия. Система включения работников в развитие бизнеса через практическое применение результатов их интеллектуальной деятельности формирует корпоративную культуру. Образование финансовых потоков от дочерних к управляющей компании с помощью лицензионных договоров рассматривается как эффективный рычаг корпоративного управления
Стратегия оптимизации финансово-хозяйственной деятельности	Определяется возможностями ряда учетных операций с нематериальными активами путем снижения налога на прибыль в связи с уменьшением налогооблагаемой базы на величину амортизации нематериальных активов и величину затрат на создание объектов интеллектуальной собственности. Экономии отчислений на заработную плату при оплате труда работников через авторское вознаграждение за передачу исключительных прав по договору о передаче прав на использование объектов интеллектуальной собственности, созданной на инициативной основе, а не по служебному заданию

В основе принятия решения о правовой охране объектов интеллектуальной собственности всегда должно быть понимание основного принципа: принесет ли правовая охрана выгоду большую, чем затраты на ее обеспечение. Ведь всегда есть такая альтернатива, как использование этих же результатов интеллектуальной деятельности без

оформления прав, особенно если речь идет о собственном производстве.

Проблемы, связанные с коммерческим использованием интеллектуальной собственности

Основная задача управления интеллектуальными ресурсами – извлечение максимальной выгоды, превращение объекта управления в ценный актив предприятия с его последующей капитализацией.

Задача управления интеллектуальными ресурсами включает выявление охраноспособных объектов, определение среди них доминирующих, а также выбор оптимальной формы правовой охраны и эффективного использования. Однако эти задачи нельзя решить без оценки коммерческой значимости результатов исследований и разработок, выбора эффективной формы коммерциализации, регулирования отношений между участниками создания и использования коммерчески значимого нового знания (авторы, обладатели прав, работодатели, покупатели, инвесторы), пресечения возможности нарушения прав собственности и многих других факторов.

Основные формы коммерциализации результатов интеллектуальной собственности

Коммерциализация – это реализация результатов научно-технической деятельности, закрепленных в виде объектов интеллектуальной собственности, с целью получения прибыли. Можно выделить три основные схемы коммерциализации результатов интеллектуальной собственности: передача прав на объект интеллектуальной собственности; создание совместного производства; выход на рынок через внедрение результатов интеллектуальной собственности в производство (создание малого инновационного предприятия «под проект»). Основными формами коммерциализации интеллектуальной собственности являются: заключение лицензионных договоров; франчайзинг; лизинг; инжиниринг; промышленная кооперация и передача (трансфер) технологий в рамках совместных предприятий; техническая помощь (таблица 2).

Таблица 2 – Формы коммерциализации результатов интеллектуальной собственности

Лицензионные договоры	Основной формой коммерциализации результатов интеллектуальной собственности является заключение лицензионных договоров. В соответствии с ГК РФ по лицензионному договору одна сторона – обладатель исключительного права на результат интеллектуальной деятельности или на средство индивидуализации (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования такого результата или такого средства в предусмотренных договором пределах
Лизинг	Разновидность долгосрочной аренды. Специфика лизинга применительно к коммерциализации технологий состоит в следующем: – аренда прав и технологий; – возможность дальнейшего использования результатов интеллектуальной собственности лизингополучателем после окончания срока аренды; – опасность риска, связанного с нарушением прав третьих лиц. В большинстве лизинговых сделок патентные риски являются ответственностью арендодателя; – возможен лизинг лицензий: арендодатель покупает право использова-

	ния патента на определенный срок и на определенной территории с правом предоставления сублицензии и по лизинговому контракту передает это право в аренду арендатору
--	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Продолжение таблицы 2

Франчайзинг	<p>Это система договорных отношений между крупными и мелкими самостоятельными фирмами, при которой последние получают право на использование технологии производства, продажи товара или услуги известной фирмы, а также право пользования известным товарным знаком. Выделяют четыре типа франчайзинга:</p> <ul style="list-style-type: none"> – франчайзинг производства – фирма-франшисер (продавец франшизы) обладает патентом на продукцию, сама его производит, а фирма-франшисатор продает эту продукцию по фирменной технологии; – франчайзинг распределения или продвижения – фирма-франшисер обладает только фирменной технологией продаж товара, а сами товары закупаются у других поставщиков. Франшисатор покупает и использует технологию торговли и связи по поставкам товара (используется только в торговле); – франчайзинг услуг – франшисер продает технологию оказания услуги; – промышленный франчайзинг – франшисер продает как технологию производства, так и технологию продаж. Франшисатор производит и продает по закупленным технологиям
Инжиниринг	<p>Промышленное проектирование, организация строительно-монтажных и пуско-наладочных работ, пробная эксплуатация новых возможностей – научно-технические работы и консультирование. Это комплекс услуг коммерческого характера по подготовке и обеспечению процесса производства и реализации продукции, по обслуживанию строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных и других объектов</p>
Промышленная кооперация и трансфер технологий в рамках совместного предприятия	<p>При коммерциализации результатов интеллектуальной собственности в форме промышленной кооперации заключаются соглашения о производственной кооперации, в рамках которых помимо прямых или взаимных поставок продукции или оказания услуг между сторонами создается общность интересов для более успешной совместной деятельности.</p> <p>Различие между понятиями заключается в следующем:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) коммерциализация технологии предполагает обязательное получение прибыли и необязательно связана с подключением третьих лиц (кроме источника технологии и конечного пользователя); 2) трансфер технологии предполагает обязательную передачу технологии реципиенту, который и осуществляет ее освоение, но это обяза-

	тельно связано с извлечением прибыли как источником технологии, так и ее реципиентом (например, в экологических технологиях)
--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Также с целью получения дохода могут передаваться «ноу-хау» (незапатентованный результат научно-технической деятельности, охраняемый режимом коммерческой тайны), кроме того, реклама и продвижение такого специфического товара, как интеллектуальная собственность, имеют свои особенности (потребители товара – промышленные предприятия, научные организации и т.п.) и оказывают непосредственное влияние на успешность процесса коммерциализации.

Для устойчивого развития российской экономики необходимо наряду с природными, материальными, финансовыми, энергетическими, трудовыми ресурсами создавать и использовать информационные и интеллектуальные ресурсы. Основой формирования интеллектуальных ресурсов являются информация и знание. В процессе преобразования нового знания в инновационный продукт компании получают объекты интеллектуальной собственности. Использование интеллектуальных ресурсов в управленческой и производственной деятельности предприятия повышает конкурентоспособность выпускаемой продукции. Ключевую роль в интеллектуальных ресурсах предприятий играют такие нематериальные активы, как патенты, лицензии, франшизы, «ноу-хау» и пр. В ходе инновационной деятельности

возникают новые продукты и технологии, которые затем предстают в качестве объектов интеллектуальной собственности.

Список использованных источников

1. Близнец И. А. Методические рекомендации по инвентаризации прав на результаты интеллектуальной собственности на предприятиях. – 2-е изд., пересмотр. и доп. / И. А. Близнец, Б. Б. Леонтьев, Х. А. Мамаджанов. М. : ПАТЕНТ, 2010. 110 с.
2. Зинов, В. Г. Инновационное развитие компании : управление интеллектуальными ресурсами : учеб. пособие / В. Г. Зинов, Т. Я. Лебедева, С. А. Цыганов; под ред. В. Г. Зинова. М. : Дело; АНХ, 2009. 248 с. (Образовательные технологии).
3. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент : учебник / В. Г. Медынский. М. : ИНФРА-М, 2011. 295 с.