

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В.И. Кудашов, Е.В. Иванова

Формирование инновационной экономики требует выработки новой научно-технической и инновационной политики, кардинального изменения отношения руководителей всех уровней управления к ее реализации. Наиболее востребованной, перспективной и высокодоходной на мировых рынках сегодня является наукоемкая продукция, в составе которой наибольшую долю занимают интеллектуальные ресурсы – изобретения, ноу-хау, промышленные образцы, знания и навыки разработчиков. Актуальность инновационного пути развития экономики обуславливается также тем, что рынок невозобновляемых ресурсов постепенно истощается и в мировой торговле доминирующее положение занимают интеллектуально ориентированные фирмы и корпорации, обеспечивающие не только создание новых интеллектуальных продуктов, но и их правовую охрану на перспективных рынках. Усиливается борьба за исключительные (патентные) права на новые технологии, новые методы ведения бизнеса, компьютерные операционные системы и программные продукты, другие принципиально новые решения. Интеллектуальная собственность стала основным оружием в конкурентной борьбе за рынки наукоемких товаров и услуг. Создаются организации, предметом деятельности которых становится торговля объектами интеллектуальной собственности. Крупные мировые корпорации успешно реализуют новые подходы к управлению инновационной деятельностью, ставя во главу своей стратегии охрану прав на объекты интеллектуальной собственности и защиту их от несанкционированного использования.

Создание стратегических конкурентных преимуществ обеспечивается за счет наращивания объема выданных патентов на изобретения и промышленные образцы, формирования портфеля патентов в целях максимального закрепления исключительных прав на распоряжение этими объектами. Получение

исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности позволяет собственнику успешно продавать на рынках свои товары и услуги, препятствовать копированию предлагаемых товаров и услуг конкурентами, получать дополнительные доходы от продажи лицензий на запатентованные технические и художественно-конструкторские решения.

Мировой рынок лицензий развивается наиболее динамично: ежегодные темпы прироста лицензионных платежей составляют более 10%. За последние годы доходы от лицензионной торговли возросли в 7,5 раз (с 20 млрд долл. в 1992 г. до 150 млрд долл. в 2005 г.).

Зарубежный опыт управления инновационной деятельностью свидетельствует о необходимости выработки каждой организацией (предприятием, фирмой) стратегии развития с ориентацией на рыночную конъюнктуру. В зависимости от выбранной инновационной стратегии разрабатываются механизмы ее реализации. Первостепенное значение при этом придается организации охраны прав на результаты исследований и разработок исходя из потенциальных рынков товаров и услуг; включению объектов интеллектуальной собственности в активы организации; оценке осуществимости и сфер применения созданных инноваций, предполагаемых затрат, сроков и возможных путей выхода на рынок.

В зависимости от ресурсных возможностей организации (фирмы) ориентируются на стратегии лидерства, удержания рынка либо приспособления, реализуемые за счет закупки лицензий и оптимизации производственно-экономической деятельности.

Стратегия лидерства предполагает крупные инвестиции в НИОКР, требует высокого уровня инновационного менеджмента, готовности к риску и возможным организационным реформам. Возрастание роли инноваций, доминирование на рынках наукоемких

товаров и услуг требуют адекватного увеличения ассигнований на научные исследования и разработки, концентрации их на приоритетных направлениях научно-технического развития, оптимизации инновационных процессов.

Мировыми лидерами в финансировании научных исследований и разработок новых технологий и технических средств их реализации являются США – более 300 млрд долл.; страны ЕС – около 240; Китай – более 135 и Япония – 130 млрд долл.

По наукоемкости ВВП (отношение объема финансирования НИОКР к валовому внутреннему продукту) в 2004 г. лидируют Швеция – 3,7% и Финляндия – 3,6%, США выделяют 2,9%, Германия – 2,7, Россия – 1,4, Украина – 1,2, Беларусь – 0,7%.

Учитывая существенное увеличение удельного уровня инноваций в развитии экономики,

многие страны для удержания своих позиций на мировом рынке увеличивают расходы на НИОКР и обеспечение правовой охраны создаваемой интеллектуальной собственности. Исследования зарубежных и ряда отечественных ученых и специалистов подтверждают необходимость увеличения доли расходов на научные исследования и разработки. Минимальный размер этих расходов должен быть 2,2–2,5% ВВП. По индексу перспективной конкурентоспособности (количество патентов на один миллион жителей) первое место занимает Финляндия, второе – США, Россия – 75-е, Украина – 84-е, Беларусь – 86-е (75 патентов на миллион жителей) [4]. По количеству поданных заявок национальными заявителями в расчете на миллион жителей в 2004 г. Республика Беларусь находится на пятом месте, ниже среднего мирового уровня.

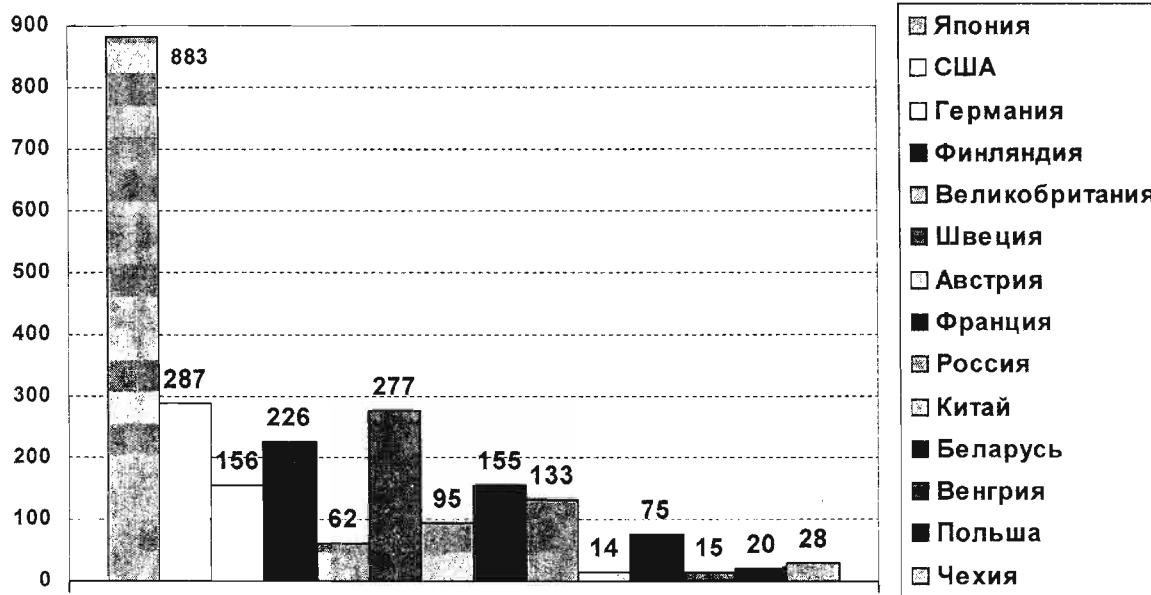


Рис. 1. Количество патентов, выданных национальным заявителям, в расчете на миллион жителей в 2004 году [3,7]

По изобретательской активности мировых корпораций и фирм (количество получаемых патентов) в 2006 г. лидерами являются: IBM – более 3600 патентов, Samsung Electronics – около 2500, Canon – более 2300, Hewlett Packard – свыше 2000 патентов. На имя национальных заявителей Республики Беларусь в 2006 г. зарегистрировано 1015 патентов на изобретения [5].

Очевидно, что руководители организаций и бизнес-структур (предприятия, предпринимательский сектор) должны, как минимум, ориентироваться на стратегию удержания завоеванных рыночных позиций и их расширение.

Для этого необходимо, прежде всего, провести анализ преимуществ товаров (своих и конкурентов), оценить уровень правовой охраны технических решений, на основе которых создаются новые виды продукции и технологии их производства, определить условия и возможности контроля рынка за счет ведения активной патентно-лицензионной политики. В этом плане чрезвычайно важно создание благоприятного имиджа (деловой репутации) путем международной регистрации товарных знаков и проведения обширной рекламной кампании.

В конкурентной среде успешный бизнес функционирует за счет использования инноваций в технологиях, конструкциях, дизайне, организации и управлении производством, в решении финансовых проблем при условии, что эти инновации получили надежную правовую охрану на потенциальных рынках. Закрепление исключительных прав на изобретения, промышленные образцы, товарные знаки и другие результаты интеллектуальной деятельности позволяет любой бизнес-структуре (организации, предприятию или фирме) повысить свою инвестиционную привлекательность. С определенной долей вероятности можно утверждать, что привлечение иностранных инвестиций в реализацию инновационных проектов сдерживается трудностью, в ряде случаев невозможностью установления действительного владельца прав на созданные интеллектуальные продукты. Инвестор, прежде чем принять решение по конкретному проекту, выясняет: кто является собственником основополагающих решений, реализуемых проектом, каким объемом прав на научно-техническую и коммерческую информацию он владеет, каковы гарантии возврата инвестируемых средств, какой уровень дохода на вложенный капитал он может получить в случае успешности проекта.

Рассматривая взаимосвязь интересов разработчика проекта и инвестора, В.Г. Зинов делает обоснованный вывод о том, что «не имея надежного механизма расчета вероятности возврата вкладываемых в инновационный проект средств, владелец капитала может снизить риск неудачи, прежде всего путем анализа правовой защищенности новой разработки, предлагаемой к финансированию. Если ее владелец имеет монопольные права на основную часть информации и права эти надежно охраняются патентами и ноу-хау, то у инвестора возникает уверенность в том, что в случае успеха инновационного проекта ничто не помешает ему в дальнейшем развернуть производство и захватить рынок» [1].

Обеспечение исключительных прав на изобретения и другие объекты интеллектуальной собственности на мировых рынках может стать отправным пунктом налаживания кооперационных связей с мировыми производителями, достигшими высокого уровня производства и качества продукции. При недостатке инвестиций этот путь является наиболее эффективным и позволит ликвидировать отставание в приоритетных отраслях

экономики (микроэлектроника, машиностроение, бытовая техника и др.).

Такой путь, избранный, например, Китаем, позволил осуществить постепенный переход от организации производства на основе разработок развитых стран к созданию и производству товаров на основе собственных изобретений, промышленных образцов и ноу-хау. Это подтверждается многократным увеличением регистрации создаваемых объектов интеллектуальной собственности (рис. 2). С 1995 по 2004 г. наблюдается устойчивый рост подачи заявок на изобретения национальными заявителями. В течение этого периода Китай и Республика Корея стали главными пользователями патентной системы, а высокие темпы подачи заявок можно наблюдать и в других странах.

Из рисунка видно, что подача заявок национальными заявителями в зарубежных странах увеличивалась ежегодно, начиная с 1995 г., в среднем на 3,4%. Значительно выросли к 2004 г. по числу поданных заявок на изобретения развивающиеся страны: Китай (+557%), Индия (+365%), Республика Корея (+76%) и Бразилия (+44%). Количество же заявок в Республике Беларусь, поданных в 1995 г. составило 624, в 2004 г. – 1065 (рост составляет более 70%).

Заявители чаще всего (в том числе вследствие предписаний законодательства) выбирают первой регистрацией своего изобретения страну места жительства и, таким образом, решение о выдаче патента национальным заявителям является показателем, который хотя и приближенно, но отражает рост создаваемых новшеств в стране. В зависимости от их коммерческого использования патентобладатели осуществляют подачу заявки на то же изобретение в зарубежные патентные ведомства. В итоге количество заявок на изобретения, поданные иностранными заявителями, отражает интернационализацию технологии и рынков (рис. 3).

К сожалению, Республика Беларусь занимает здесь весьма скромное положение. Если в 1994 г. от иностранных заявителей поступило 1005 заявок на изобретения, то в 1995 г. – только 415, а в 2005 – 200. Это свидетельствует о слабой заинтересованности иностранных корпораций и фирм в продвижении своих технологий на наш рынок и соответственно – в инвестициях – в экономику Беларуси.

Одновременно с ростом заявок, подаваемых национальными заявителями, еще более высокую заинтересованность в охране результатов

своей интеллектуальной деятельности проявляют иностранные заявители. Ежегодное среднее увеличение подачи заявок иностранными заявителями составляет 7,4%. Рост более чем на 100% зафиксирован в Европейском патентном ведомстве, Китае, Бразилии,

Мексике, Индии, Норвегии и Сингапуре. Это свидетельствует, прежде всего, о благоприятном инвестиционном климате этих стран, о желании иностранных инвесторов вкладывать средства в развитие экономики и получать гарантированный доход.

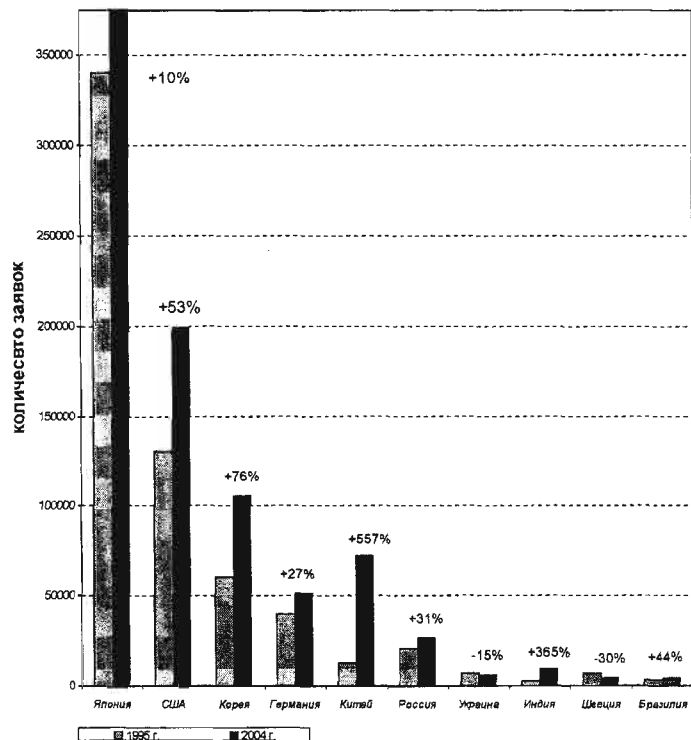


Рис. 2. Рост количества заявок на изобретения, поданные национальными заявителями [3]

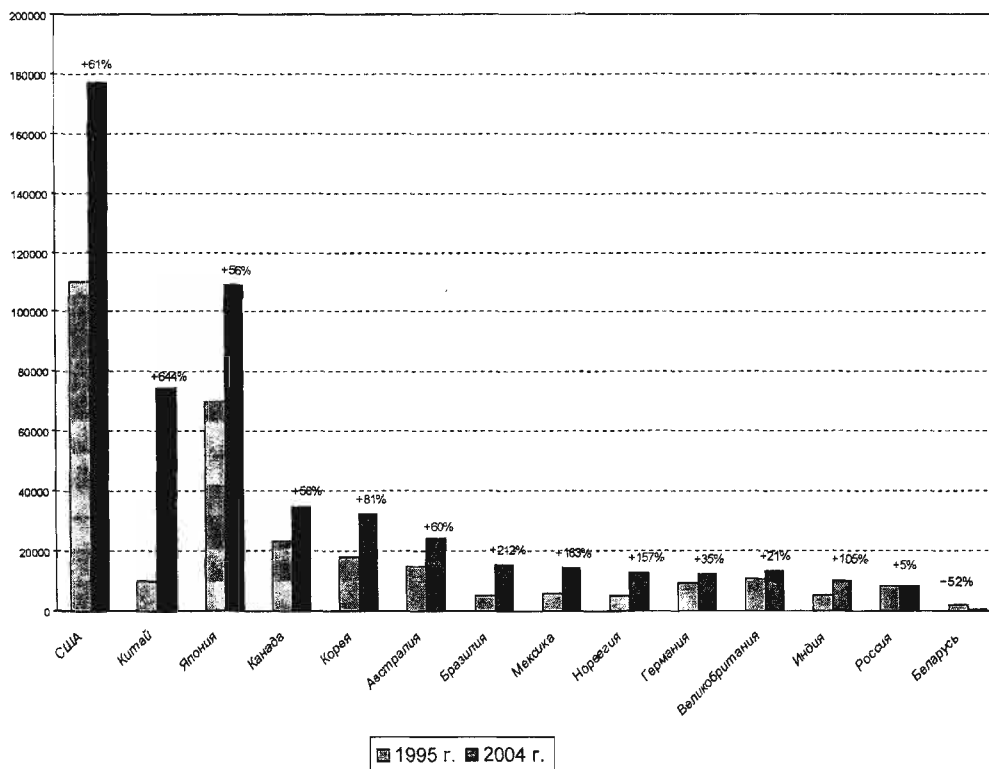


Рис. 3. Количество заявок на изобретения, поданных иностранными заявителями [3]

Ценность интеллектуального продукта является необходимым основанием для обеспечения его надлежащей правовой охраны. Без обеспечения такой охраны интеллектуальный продукт может стать достоянием конкурентов, что позволит получать дополнительную прибыль.

В современном мире чрезвычайно много каналов утечки полезной информации, которая могла бы стать для ее владельца (предприятия, научно-исследовательского института, университета и др.) ценным нематериальным активом, если бы охранялась как объект интеллектуальной собственности. К таким каналам, в частности, относятся допуск к информации контрагентов в рамках договорных отношений (совместные разработки, хозяйственные договоры и др.), различные публикации в научных и других изданиях (особенно зарубежных), в которых преждевременно раскрывается сущность созданных решений, деятельность в рамках международного научно-технического сотрудничества, стажировки и обмен специалистами, производственная практика студентов, консультационные услуги и т. п. Развитие и масштабы распространения цифровых технологий еще более актуализировали вопросы охраны интеллектуального продукта.

Ослабление (из-за недопонимания значимости интеллектуальной собственности, попытки сэкономить на связанных с обеспечением охраны расходах, отсутствия квалифицированных специалистов по управлению интеллектуальной собственностью и других факторов) или потеря, например, охраны такого значимого в маркетинговой политике актива, как товарный знак, приводят к затруднениям в реагировании на нарушения и чреватые для предприятия губительными последствиями, часто превышающими те расходы, которые предприятие понесло бы для обеспечения надежной охраны интеллектуальной собственности. Это и утрата стабильности бизнеса, ослабление позиций на экспортных рынках, возможное вытеснение с соответствующих рынков продукции субъектами, которые своевременно и законно получили охрану используемых товарных знаков на свое имя, связанные с этим возможные компенсационные выплаты за нарушение прав третьих лиц, убытки от невозможности реализовать продукцию и т.д. Примером таких отрицательных последствий может быть проблемная ситуация отечественных кондитеров, которые поставляли свою продукцию

на российский рынок, не приняв своевременных мер по охране на территории России используемых на кондитерской продукции товарных знаков. Это привело к тому, что их российские конкуренты, которые зарегистрировали соответствующие товарные знаки на свое имя, предприняли предусмотренные законодательством защитные меры – запрет реализации продукции, нарушающей их права, что нанесло существенный урон белорусской кондитерской отрасли.

Экономическая значимость интеллектуальной собственности подтверждается и вниманием, которое уделяется ее торговым аспектам на международном уровне. Данные вопросы нашли отражение в одном из основных соглашений, действующем в рамках Всемирной торговой организации, – Соглашении ТРИПС (Соглашение по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности). В ТРИПС закреплены основные стандарты, которые должны реализовать в своих национальных законодательствах и эффективно проводить в жизнь страны-члены ВТО, а также претенденты на вступление в данную организацию.

Охрана интеллектуальной собственности, как правило, регулируется национальными законодательствами соответствующих государств, т.е. она имеет сугубо территориальный характер. И если объекты авторского права и смежных прав охраняются без соблюдения каких-либо формальностей (не требуют документального подтверждения, регистрации), то права на объекты промышленной собственности (товарные знаки, изобретения, промышленные образцы, полезные модели, наименования мест происхождения товаров, сорта растений, топологии интегральных микросхем) должны быть удостоверены охраняемым документом (патентом или свидетельством), выдаваемым уполномоченным государственным органом (в Республике Беларусь эту функцию выполняет Национальный центр интеллектуальной собственности).

Условия охраны нераскрытой информации (в качестве синонимов употребляются термины «ноу-хау», «коммерческая тайна», «торговые секреты», «секреты производства») относят этот интеллектуальный продукт к особой категории. По сути, в качестве нераскрытой информации могут охраняться и непатентоспособные, и патентоспособные решения, что позволяет говорить о ней даже как об объекте, а как о самостоятельном

режиме охраны – режиме «засекречивания». В названном статусе может охраняться любая техническая, организационная или коммерческая информация, не известная третьим лицам (от списков клиентов, маркетинговой стратегии до новых технологий), при условии, если она имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность вследствие неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель информации принимает меры к обеспечению ее конфиденциальности. Режим нераскрытой информации целесообразно распространять, в том числе на решения, в отношении которых поданы заявки на получение патентов, вплоть до официальной публикации сведений о них.

Выбор формы охраны того или иного объекта является также важным решением. Такое решение может вытекать из объективных свойств соответствующего результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации товаров, услуг и их производителей. Наряду с этим не следует упускать из виду возможность выбора, которую предоставляет законодательство. Например, устройство может быть запатентовано как изобретение и как полезная модель либо охраняться как нераскрытая информация. Соответственно, это будет влиять на оперативность получения охраны, срок ее действия, размеры расходов и другие аспекты. Дизайн (форма, рисунок) изделия может охраняться и как промышленный образец, и как товарный знак (если, например, дизайнерское решение стало частью фирменного стиля товаропроизводителя и имеется долгосрочная перспектива его коммерческой эксплуатации). И напротив, обозначение, являющееся известным географическим указанием, не может быть зарегистрировано в качестве товарного знака, поскольку он был бы способен ввести потребителей в заблуждение относительно действительного места происхождения товара.

Немаловажное значение имеет и тот факт, что изобретения, являющиеся основой новых технологий материалов, производства товаров, подвергаются государственной патентной экспертизе на соответствие критериям: новизна, изобретательский уровень, промышленная применимость. Патент, выданный после проведения такой экспертизы, удостоверяет наличие отличий заявленного изобретения от известных решений в данной области техники.

Он пользуется большим доверием, избавляет заявителя от неоправданных затрат в случае отсутствия новизны и ориентирует промышленность и другие сферы производства на использование решений мировой новизны, что, естественно, способствует повышению конкурентоспособности продукции на мировых рынках.

Таким образом, к общим чертам объектов промышленной собственности, которая имеет важнейшее значение для торговой и торгово-промышленной сфер, можно отнести формализованную процедуру получения охраны и наличие особого документа, удостоверяющего исключительное право. Исключительное право распространяется на территорию действия соответствующего охранного документа и ограничено сроком действия. Каждый из объектов имеет зафиксированный в охранном документе объем и границы прав владельца (определяются формулой изобретения или полезной модели, классами товаров и услуг, в отношении которых произведена регистрация товарного знака или знака обслуживания и т.д.). При этом информация о самих объектах, их владельцах, действиях охранных документов, объеме предоставленной охраны содержится в официальных реестрах, ведение которых осуществляется патентным органом.

По мере перехода экономики Беларуси на инновационный путь развития необходимо качественно изменить отношения к управлению интеллектуальной собственностью. Что же характеризует современную картину участия национальных организаций и бизнес-структур Беларуси и зарубежных государств в мировом обороте интеллектуального капитала?

С одной стороны, дать полный ответ на данный вопрос достаточно сложно, поскольку лишь часть интеллектуальной собственности идентифицирована. Наряду с исключительными правами, подтвержденными патентами, свидетельствами, существует огромный пласт интеллектуальной собственности, представленной в качестве нераскрытой информации, секретов производства, ноу-хау, который не получает официального закрепления, но также обладает существенной экономической ценностью. С другой стороны, анализ официальных данных о зарегистрированных объектах позволяет оценить состояние управления интеллектуальной собственностью на конкретном предприятии, в секторе экономики

или в конкретной стране. Именно по таким показателям, как доля продукции, реализуемая под зарегистрированными товарными знаками и/или изготовленная с применением запатентованных технологий, аналитики формируют свое представление об эффективности экономической политики того или иного субъекта хозяйствования.

На современном рынке деловое предприятие полностью идентифицируется и ассоциируется со своими брендами. По мнению Генерального директора ВОИС Камила Идриса, ценность брендов является одним из наиболее важных, если не сказать наиболее важным активом делового предприятия. При этом успешность мировых брендов всегда подкрепляется охраняемыми товарными знаками. Патенты же в свою очередь являются наиболее надежным способом обеспечения охраны стратегических разработок и существенных технических решений [2].

Наиболее эффективны международные процедуры получения охраны на ключевые для интеллектуальной собственности каждого предприятия объекты – товарные знаки и изобретения. Для товарных знаков – это Мадридская система международной регистрации товарных знаков, для изобретений – система международной подачи заявок на выдачу патентов в рамках Договора о патентной кооперации (РСТ).

Одним из итогов 2005 г. стало рекордное количество международных заявок на регистрацию товарных знаков, поданных в ВОИС – 33 565. Общее количество действующих регистраций составило 450 039, а действующих указаний (регистраций применительно к конкретному государству) – 5 123 280. Однако Республика Беларусь, которая также является участницей Мадридской системы международной регистрации товарных знаков, пока не относится к числу ее активных пользователей [6].

В своеобразном рейтинге заявок, поданных по международной процедуре субъектами того или иного государства, Беларусь по итогам 2005 г. занимала 47-е место из 59 стран. В 2005 г. из Беларуси было подано только 24 международных заявки (на 5 меньше, чем в 2004 г.), тогда как к самой Республике Беларусь интерес был проявлен в 5 401 международной заявке (28-й показатель из 76 стран) [5].

Лидером данного рейтинга уже тринадцатый год подряд становится Германия, фирмами которой было подано 5 802 заявки

(17,3 % от общего количества). В целом компании стран Европейского сообщества являются наиболее активными пользователями Мадридской системы. В 2005 г. общее количество поданных ими заявок составило 22 147 (66 %).

За два года членства в Мадридской системе резко увеличили свое «присутствие» США – их субъектами подано 2 847 международных заявок (3-й показатель после Германии и Франции). Значительный рост заявок по сравнению с 2004 г. наблюдался из развивающихся стран: Китай (1 334 заявки), Республика Корея (148), Сингапур (137), Марокко (66), Вьетнам (34) и Исламская Республика Иран (31). Кстати, Китай стал лидером среди стран по указанию: как страну, в которой заявители хотели бы получить охрану для своих товарных знаков, его указали в 13 576 международных заявках. Следом в рейтинге таких стран расположились Швейцария, Россия, США, Япония, Германия.

2005 г. стал рекордным и для международной системы подачи патентных заявок, действующей на основе Договора о патентной кооперации (РСТ). По опубликованным ВОИС данным, количество поданных в 2005 г. патентных заявок составило более 134 тыс. Список крупнейших пользователей международной патентной системы, как и прежде, возглавили США (45 813 заявок), Япония (24 809), Германия (15 986). При этом рост международных патентных заявок из Японии, а также из Республики Корея и Китая стал, как отмечает ВОИС, беспрецедентным, что адекватно отражает растущий торгово-промышленный и научно-технологический потенциал этих государств и проводимую ими на зарубежных рынках активную экономическую политику. Общий объем международных заявок, поданных их субъектами, составил 24,1 %. Для сравнения: заявители США подали 33,6 % всех международных патентных заявок, заявители из стран-членов Европейской патентной конвенции – 34,6 % [3].

Из 20 компаний, лидирующих по подаче международных патентных заявок, семь – из США, по четыре – из Германии и Японии: «Matsushita» (Япония) – 2 021 заявка; «Siemens» (Германия) – 1 402; «Intel» (США) – 691.

Количество же международных патентных заявок, поданных по процедуре РСТ субъектами Беларуси, в 2005 г. составило только 12, что на 16 заявок меньше, чем в 2004 г. [4].

Таким образом, данные об использовании двух основных международных процедур получения охраны на товарные знаки и изобретения показывают, что национальные субъекты Беларуси пока не проявляют достаточной активности по закреплению своих исключительных прав на зарубежных рынках. Для экспортно-ориентированных отечественных предприятий данный факт свидетельствует о недостатках либо отсутствии корпоративной стратегии по охране и использованию интеллектуальной собственности. В свою очередь игнорирование потенциала таких объектов интеллектуальной собственности, как товарный знак или изобретение, – это отказ от наиболее эффективных современных средств ведения конкурентной борьбы.

Формирование и развитие собственной стратегии управления интеллектуальной собственностью должно сопровождать каждый шаг современного предприятия на рынке, особенно – на зарубежном. Это требует системного и профессионального подхода ко всем составляющим управления интеллектуальным капиталом, что должны обеспечивать:

- компетентный управленческий аппарат;
- создание и идентификация объектов интеллектуальной собственности;
- освоение и использование объектов интеллектуальной собственности;
- оценка интеллектуальных активов;
- коммерциализация интеллектуальной собственности;
- информационно-идеологическая работа с персоналом;
- выявление значимой для предприятия интеллектуальной собственности третьих лиц, в том числе конкурентов;
- противодействие нарушениям исключительных прав;
- анализ и оценка реализации применяемой стратегии управления интеллектуальной собственностью.

Субъекты стран Европейского сообщества занимают довольно устойчивую и активную позицию на рынке объектов интеллектуальной собственности, в связи с чем их подходы к управлению «интеллектуальным золотом» представляют интерес для отечественных субъектов с точки зрения сопоставления с собственной экономической политикой.

Для успешности функционирования системы управления интеллектуальной собственностью важно, чтобы она получила адекватную поддержку на самом высоком

управленческом уровне и имела стратегический характер, так как действительную ценность интеллектуальная собственность приобретает только при умении получать от ее использования дополнительные конкурентные преимущества. Наиболее высоко оценили эффективность получаемых от использования интеллектуальной собственности преимуществ те компании, которые имеют документально оформленную стратегию управления интеллектуальной собственностью (IP-стратегию). Более 50 % крупных европейских компаний имеют документально зафиксированную IP-стратегию, порядка 25 % компаний корреспондируют себя как в значительной или преимущественной степени ориентированные на использование интеллектуального капитала.

Исследования показали, что для успешного ведения бизнеса руководство компании должно иметь ясное представление, во-первых, о том, что собой представляет интеллектуальная собственность, как она может реализоваться, какие преимущества дает эффективное использование интеллектуального капитала, каков коммерческий потенциал того или иного объекта интеллектуальной собственности, и, во-вторых, обладать уверенностью, что интеллектуальные активы надлежащим образом управляются и интегрируются в экономику организации. Более половины всех европейских компаний и около 68 % IP-ориентированных имеют в своей структуре управления специальные подразделения по вопросам управления интеллектуальной собственностью. Примечательно, что даже такое положение дел характеризуется экспертами и самими компаниями как недостаточно благоприятное для обеспечения эффективного управления интеллектуальной собственностью, а уровень соответствующей компетентности руководства в указанных вопросах оценивается весьма низко.

Немаловажная роль отводится способам коммерциализации интеллектуальной собственности, наиболее распространенным из которых является лицензирование. Посредством заключения лицензионного договора владелец объекта интеллектуальной собственности имеет возможность существенным образом повысить свои доходы. Так, компания Proctor & Gamble, проведя анализ своей деятельности, пришла к выводу, что, несмотря на существенные суммы расходов по проведению исследований (порядка 1,5 миллиарда долларов США), лишь менее 10 %

результатов исследований используется впоследствии в производимой Proctor & Gamble продукции. Оценив это, компания, которая является одним из самых активных пользователей международной системы РСТ и обладает более 27 тыс. патентов по всему миру, изменила свою политику, и теперь все ее патенты и незапатентованные технологии предлагаются для реализации по лицензиям [2].

Однако востребованность, популярность соответствующего метода совсем не означает, что он в той же степени эффективен, полезен и приносит максимально возможный доход. Важно отметить, что хотя продажу лицензий как метод коммерциализации использует 88 % компаний, среди других методов выделяются: создание альянсов или иных форм партнерства – 61 %, совместные венчурные сделки – 61, продажа интеллектуальной собственности – 38, создание особых бизнес-структур – 24, их продажа – 21, привлечение внешних инвестиций – 17, франчайзинг – 16 %. Хотя доходность лицензий оценивается выше, чем продажа (уступка прав) интеллектуальной собственности, тем не менее на первом месте по эффективности стоит франчайзинг – 8,3 балла из десяти, затем идут создание особых бизнес-структур – 7,2, совместные венчурные сделки – 6,9, альянсы и партнерство – 6,8, привлечение внешних инвестиций – 6,8, лицензирование – 6,7, продажа особых бизнес-структур – 6,1, продажа исключительных прав – 5,8.

Одним из наиболее эффективных способов коммерческой реализации объектов интеллектуальной собственности является франчайзинг, представляющий собой передачу не единичной лицензии, а целого лицензионного комплекса, охватывающего весь бизнес. Тому, кто приобретает такой комплекс (франчайзи), уже нет необходимости самостоятельно разрабатывать фирменный стиль, маркетинговую стратегию. Он, по сути, пользуется готовым коммерческим продуктом. Методом франчайзинга развиваются, например, продажа оборудования, инструментов и бытовой техники, пивоварен, сети ресторанов быстрого питания и многие другие услуги.

Чтобы иметь возможность совершенствовать управление интеллектуальной собственностью, корректировать IP-стратегию, необходимо отслеживать результаты ее реализации по таким показателям, как: доля дохода от продукции, в которой использованы запатентованные

технические решения; доля дохода от продажи лицензий на объекты интеллектуальной собственности; затраты на правовую охрану, освоение и использование объектов интеллектуальной собственности; доля дохода от экспортной продукции, в которой использованы объекты интеллектуальной собственности.

В Беларуси имеются положительные примеры реализации инновационных проектов, содержащих запатентованные технические решения. Это создание на Белорусском металлургическом заводе полного технологического цикла по производству металлокорда, производство новых моделей автомобилей, сельскохозяйственной техники и др.

Для организаций и предприятий Беларуси нет другой альтернативы, кроме создания условий для формирования и продвижения собственной стратегии управления интеллектуальной собственностью, обеспечения этого направления деятельности квалифицированными кадрами. Решение этой задачи требует подготовки профессиональных специалистов по управлению интеллектуальной собственностью, информационно-методического обеспечения, создания организационно-экономических условий, стимулирующих коммерциализацию объектов интеллектуальной собственности.

Работа по обеспечению эффективности управления интеллектуальным капиталом в Республике Беларусь должна сопровождаться и адекватным развитию науки и экономики эволюционированием самой национальной системы охраны интеллектуальной собственности. Так, например, учитывая прогнозируемую активизацию рынка высоких технологий, целесообразно внести изменения в законодательство в отношении охраны программных продуктов – введения, например, регистрации компьютерных программ, применения патентной формы их охраны, которая успешно используется во многих странах Европейского сообщества, США, Японии и др.

Целесообразно дальнейшее развитие рынка информационных услуг, сопровождающих процедуры предоставления правовой охраны объектам интеллектуальной собственности, что позволит решить проблему сроков рассмотрения заявок на получение охранных документов на товарные знаки и изобретения. В настоящее время эти сроки в среднем составляют от 1,5 до 3 лет, что не всегда удовлетворяет заявителей.

Исключительно важным и полезным для организаций и предприятий Беларуси было бы составление аналитических обзоров по важнейшим направлениям научно-технического развития, в которых содержались бы сведения о достигнутом в мире уровне и тенденциях развития технологий, направлениях научно-исследовательской и производственной деятельности, состоянии патентно-лицензионного дела. Это послужило бы хорошей информационной базой для создания, правовой охраны и реализации конкурентоспособных решений.

При ограниченности средств, выделяемых на финансирование НИОКР, приоритет должен отдаваться проектам и программам, предоставленным организациями-исполнителями, имеющими высокий уровень патентно-

лицензионной деятельности (определяется количеством патентов, полученных в Республике Беларусь и в зарубежных странах, количеством и эффективностью используемых объектов интеллектуальной собственности, количеством проданных лицензий).

С ужесточением конкуренции на мировых рынках роль интеллектуальной собственности будет постоянно повышаться. Развитие внешнеэкономических связей и увеличение экспорта продукции, создание совместных предприятий, обновление научно-производственной базы, привлечение зарубежных инвестиций в экономику страны будут определяться уровнем интеллектуального потенциала, одним из важнейших показателей которого является патентно-лицензионная деятельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Зинов, В.Г.* Управление интеллектуальной собственностью. М.: АНХ, Центр коммерциализации технологий, 2002.
2. *Идрис, К.* Интеллектуальная собственность – мощный инструмент экономического роста: Перевод с англ. М.: Роспатент, 2004.
3. WIPO Patent report 2006. WIPO Publication No.931 (E).
4. Годовой отчет Национального центра интеллектуальной собственности. Минск: НЦИС, 2005.
5. Годовой отчет Национального центра интеллектуальной собственности. Минск: НЦИС, 2006.
6. DLA – European intellectual property survey. TNS and DLA LLP 2004.
7. <http://www.census.gov/ipc/www/idbpyr.html>

РЕЗЮМЕ

Обоснована значимость интеллектуальной собственности в стратегии инновационного развития экономики. Проведен сравнительный анализ показателей изобретательской активности в Республике Беларусь и промышленно развитых странах мира. Рассмотрены применяемые в мировой практике подходы к коммерциализации интеллектуальной собственности.

SUMMARY

Significance of the intellectual property in the innovation development strategy of the economy is proved. The comparative analysis of innovators' activity index in the Republic of Belarus and industrially developed countries of the world is made. Approaches to commercialization of intellectual property in world practice are considered.

* Статья поступила в редакцию 28 февраля 2007 г.