**СОДЕРЖАНИЕ**

введение 2

сущность коммерциализации интеллектуальной собственности 3

заключение 24

Список использованных источников 25

# введение

Рыночная экономика даёт ответ на вопрос, возникающий у любого предприятия о том, как стать лидером на каком бы то ни было рынке, в какой бы то ни было сфере деятельности. Этот ответ состоит в том, что продавец должен заинтересовать потенциального покупателя в своем товаре, показать, что он выгодно отличается от других. Для этого товар должен лучше удовлетворять некие потребности по сравнению с другими. Или открыть для потребителя новые потребности, к которым его может подтолкнуть маркетинг. В данном случае речь об инновации.

Однако создать инновацию не значит создать ходовой товар. Вторая половина, и не менее важная с точки зрения достижения конечного результата, – представить ее на рынке, сделать её такой и преподнести её так, чтобы обеспечить максимальный спрос.

Прежде всего, следует говорить о внедрении инноваций. Это может происходить на коммерческой основе. В таком случае происходит процесс, который принято называть коммерциализацией.

# сущность коммерциализации интеллектуальной собственности

Коммерциализация интеллектуальной собственности - это процесс вовлечения объектов интеллектуальной собственности в экономический оборот, использование интеллектуальной собственности в хозяйственной деятельности предприятий.

Перечислим ряд практических преимуществ:

владельцы интеллектуальной собственности могут быть учредителями фирм без отвлечения реальных денежных средств путем внесения объектов интеллектуальной собственности в уставный капитал предприятия;

можно получать дополнительные доходы за передачу права пользования интеллектуальной собственностью;

интеллектуальную собственность можно использовать в качестве залога при получении кредита;

интеллектуальная собственность обеспечивает защиту от конкурентов на период выведения на рынок новой продукции, а также защиту от недобросовестной конкуренции;

интеллектуальная собственность способствует созданию рекламного имиджа при информировании о правовой охране выпускаемой продукции или работе по лицензии известного производителя;

интеллектуальная собственность позволяет снизить налог на прибыль путем уменьшения налогооблагаемой базы на величину амортизации нематериальных активов и величину затрат на создание объектов интеллектуальной собственности;

интеллектуальная собственность позволяет снизить налог на добавленную стоимость, если сделка оформляется как патентный, лицензионный или авторский договор.

Документальное оформление коммерческих операций с интеллектуальной собственностью может быть осуществлено в виде:

договора о создании и передаче научно-технической продукции;

договора о выполнении НИОКР;

лицензионного договора;

учредительного договора;

франшизного соглашения и т.д.

Процесс вовлечения объектов интеллектуальной собственности в коммерческий и хозяйственный оборот предполагает предварительную оценку их стоимости на этапе "ex ante". Ценообразование на сложные активы, к которым относятся и объекты интеллектуальной собственности, носит гораздо более сложный характер, нежели ценообразование на прочие рыночные блага.

Оценка интеллектуальной собственности представляет собой относительно самостоятельную область современных исследований, научный аппарат которой находится в постоянном развитии и требует дальнейшего совершенствования.

Интеллектуальная собственность в виде изобретений, защищенных действующими патентами, заявок на изобретения - "patent pending","ноу-хау", торговых марок и т.д. во всем мире высоко оценивается и является источником дохода и предметом прибыльного инвестирования. Известно, что из всей стоимости открытых акционерных обществ в развитых странах примерно 85% в настоящее время приходится на интеллектуальную собственность.

Однако также известно, что только 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, т.е. составление между обладателем прав на интеллектуальную собственность - "Лицензиаром" - и ее покупателем - "Лицензиатом" - лицензионного договора, в котором указаны все условия и сроки поэтапной оплаты передачи изобретения в производство и, соответственно, платежи, выплачиваемые изобретателю, за внедрение и последующие выплаты процентов от продажи продукции, основанной на изобретении.

Важнейшей частью такого лицензионного договора является условия ответственности "Лицензиата" за невыплату указанных платежей и согласованные методы требования исполнения обязательств "Лицензиата", которые также являются предметом "сопровождения" договора специалистами в области прав на интеллектуальную собственность и могут потребовать многолетней деятельности.

Условия коммерциализации инноваций

Условия коммерческой реализации объектов интеллектуальной собственности основаны на принципах патентного права:

• принцип свободы творчества как конституционный принцип;

• принцип исключительности прав патентообладателя;

• принцип соблюдения интересов, как патентообладателя, так и общества;

• принципы инициативы и доверительного сотрудничества субъектов патентного права;

• принцип обязательной новизны объектов охраны;

• принцип охраны результатов только творческой деятельности;

• принцип обязательного государственного признания объектов охраны;

• принцип морального и материального стимулирования авторов.

Оценка потенциала коммерциализации объектов интеллектуальной собственности строится на следующем принципе: интеллектуальная собственность создает целый ряд затрат, которые должны быть противопоставлены ряду возможностей по генерированию дохода для тех, кто эксплуатирует эту интеллектуальную собственность.

Целесообразность патентования определяется целями использования интеллектуальной собственности. Можно выделить две основные цели использования объектов интеллектуальной собственности:

• продажа (экспорт) продукции собственного производства;

• продажа (экспорт) технологии как цели патентования;

Критерии целесообразности патентования включают в себя следующие:

• технический уровень объекта;

• экономическая эффективность;

• значимость конкретного изобретения в объекте техники;

• наличие ноу-хау;

• возможность доказательства нарушения патента;

• наличие рынка;

• наличие интереса конкурентов и т.п.

формы коммерциализации инноваций

Формы передачи объектов интеллектуальной собственности в приложении к техническим объектам или объектам промышленной собственности разделаются на виды, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Рынок научно технической продукции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Лицензии | Патентные пулы | Патенты | Ноу-хау |
| Разрешительные документы | Единый блок закрытый  для аутсайдеров | Документы по защите  интеллектуальной  собственности | Знания и опыт различного  характера |
| Товарные знаки | | | |
| Промышленные образцы | | | |
| Инжиниринг | | | |

Формы коммерциализации объекта интеллектуальной собственности могут быть представлены схематично следующим образом:

• Разработка внедряется в производство, откуда выводится нарынок.

• Разработка заканчивается передачей прав на объект интеллектуальной собственности.

• Разработка выливается в создание совместного производства (предприятия).

В основе коммерциализации лежит заключение лицензионных соглашений. Лицензионное соглашение – это соглашение о долговременном научно-техническом сотрудничестве конкурентов – тех, кто создает и владеет интеллектуальной собственностью, и теми, кто не владеет этой интеллектуальной собственностью и кому эта интеллектуальная собственность необходима для обеспечения достижения собственных целей. Заключение лицензионного соглашения осуществляется в тех случаях, когда:

• доход от продажи лицензии превосходит издержки по контролю использования лицензии;

• доход от продажи лицензии превосходит размер упущенной выгоды при отказе от монополии на передаваемую технологию на данном рынке.

Лицензионное соглашение – это документ разрешающий использовать в коммерческих целях:

• конструктивные разработки

• технологические разработки

• методы

• модели

• программные средства

Лицензионное соглашение определяет право на использование объектов интеллектуальной собственности, и передается от лицензиара лицензиату на основе взаимного лицензионного соглашения.

Лицензия имеет следующие разновидности:

• лицензия полная

• лицензия исключительная

• лицензия простая

Лицензия полная лицензиара полностью лишает прав самостоятельного использования объекта лицензии и выдачи аналогичных лицензий другим лицам, а лицензиату разрешается использовать объект лицензии монопольно на условиях и в течение срока действия.

Исключительная лицензия лицензиара частично лишает прав самостоятельного использования объекта лицензии и выдачи аналогичных лицензий другим лицам, а лицензиату разрешается использовать объект лицензии монопольно, но только на определенной территории на условиях и в течение срока действия.

Лицензия простая лицензиара не лишает прав самостоятельного использования объекта лицензии и выдачи аналогичных лицензий другим лицам, лицензиату разрешается использовать объект лицензии на условиях и в течение срока действия.

Существует два основных понятия лицензионного соглашения:

• Роялти – основа для определения всех других видов платежей по лицензии.

• Цена лицензии – баланс интересов лицензиара и лицензиата.

Основными показателями лицензионного соглашения являются следующие:

• база роялти (цена единицы или всей продукции по лицензии; объем продукции, изготовленной с применением способа; при широком ассортименте продукции стоимость определенного сырья; прибыль).

• ставка роялти (типовая для данной отрасли или для других лицензий того же лицензиара и/или лицензиата).

• срок лицензии (определяется сроком морального старения объекта лицензии, не может быть больше срока действия патента или меньше, чем характерный срок освоения производства в данной отрасли).

Минимальные роялти должны покрыть расходы лицензиара на оформление и поддержание в силе прав интеллектуальной собственности, затраты на проведение предварительных переговоров по заключению лицензионной сделки, расходы лицензиара на осуществление обязанностей по лицензионному соглашению (обучение, техническая помощь, поставка узлов и деталей, сырья). Принимаются во внимание затраты лицензиара на НИОКР и освоение производства продукции по патенту.

Максимальные роялти определяются на основе оценки затрат лицензиата на реализацию наилучшей альтернативы приобретению лицензии (проведение НИОКР, приобретение другой лицензии, отказ от приобретения лицензий).

Относительно территории действия лицензионного соглашения, можно сказать следующее: лицензиар и лицензиат стремятся не допустить или свести к минимуму конкуренцию между собой. Они включают в лицензионное соглашение условие, оговаривающее предоставление лицензиату определенной территории, на которой ему предоставляется право производства и сбыта лицензионной продукции.

Цена лицензии представляет собой выбор вида лицензионных платежей из таких возможных вариантов:

• периодические платежи (процентные отчисления) в течение срока действия лицензионного соглашения, то есть роялти.

• фиксированные платежи, производимые единовременно или в рассрочку, именуемые паушальными платежами.

• Комбинированные (смешанные) платежи – роялти в сочетании с паушальными платежами.

Передача ноу-хау выделяется как особый вид коммерциализации и имеет ряд особенностей. Сделка по передаче ноу-хау – это предоставление беспатентной лицензии.

Основные отличия передачи ноу-хау состоят в следующем:

• большой риск, связанный с раскрытием конфиденциального существа ноу-хау до заключения контракта и утечкой ноу-хау от получателя третьим лицам после заключения контракта;

• необратимый характер передачи ноу-хау;

• постоянно присутствующий временной фактор;

• неопределенность периода сохранения конфиденциальности ноу-хау (быстрое развитие технологии делает общедоступным ноу-хау, являвшееся секретным).

Способы платежей:

• наличные (паушальные платежи и роялти или их комбинация);

• встречные поставки товаров или оказание услуг;

• смешанная форма (наличные, бартер, услуги).

Соглашения о неразглашении тайны могут применяться для защиты идей, информации, данных, концепций, не оформленных в виде защищенного объекта интеллектуальной собственности. При этом существуют следующие формы защиты:

• Коммерческая тайна (неразглашение сущности инновации)

• Подписание Соглашений о Неразглашении Тайны – Non-Disclosure Agreement, подписывается только в том случае, если имеется доверие к стороне, которой разглашается тайна и которая берет на себя обязательство не разглашать эту тайну – имеется финансовая возможность остановить дальнейшее разглашение тайны в случае несанкционированного разглашения.

Обычная реакция инвесторов на предложение подписать соглашение о неразглашение тайны – не подписывать соглашение о неразглашении тайны. Это связано с тем, что инвесторы по определению не склонны рисковать, и с тем, что инвесторы сталкиваются с большим количеством похожих идей и концепций и не подписывают все соглашения, которые им предлагают. В таком случае, следует рекомендовать исследователям и изобретателям работать с теми консультантами и инвесторами, которым держатель идеи доверяет. Поэтому лучший способ действий – это четко определить моменты, охраняемые соглашением о неразглашении тайны. При этом необходимо в любом случае обеспечить сохранение коммерческой тайны в тайне и провести процедуру надлежащей ответственности по отношению к консультантам и инвесторам, которым будет раскрыта коммерческая тайна.

Способы коммерциализации интеллектуальной собственности

Существует ряд способов коммерциализации интеллектуальной собственности. Это инжиниринг, промышленная кооперация, передача технологий в рамках совместных предприятий, техническая помощь, франшизинг, лизинг.

Инжиниринг – это совокупность проектных и практических работ, относящихся к инженерно-технической области и необходимых для осуществления проекта. Примером таких услуг являются (а) консультативные услуги, связанные с интеллектуальными услугами при проектировании объектов, разработкой планов проведения и контроля работ; (б) технологические услуги, связанные с предоставлением заказчику технологий и (в) строительные услуги, связанные с поставкой и монтажом технологического оборудования, строительством технологических линий и производств «под ключ».

Основные методы инжиниринга

Внутрифирменный

использование собственного персонала заказчика. Он осуществляет

руководство проектом, общее проектирование и иногда даже строительство. Роль консультантов ограничивается содействием по конкретным аспектам проекта, по которым персонал заказчика недостаточно квалифицирован или не имеет опыта.

Обычный

консультирование при подготовке планов и технических условий

проекта, получении предложений от подрядчиков и поставщиков и

при осуществлении проекта, когда консультанту предоставляется

право выступать в качестве полномочного представителя заказчика.

Проект «под ключ»

Руководство проектом

Рисунок 1 – Основные методы инжиниринга.

Промышленная кооперация – это форма коммерциализации технологий, когда обеспечивается интенсивный технологический обмен. При коммерциализации технологий в форме промышленной кооперации заключаются соглашения о производственной кооперации, в рамках которых помимо прямых или взаимных поставок (продаж и закупок) продукции или оказания услуг между сторонами создается длительная общность интересов, направленных на получение дополнительной взаимной выгоды. Кооперационные соглашения заключаются по следующим причинам:

• получение или разделение технических знаний;

• поиск лучших условий для производства и использования трудовых ресурсов;

• увеличение серийности и специализации производства;

• поиск новых рынков сбыта;

• уменьшение производственных издержек и т.п.

Передача технологий в рамках Совместных предприятий осуществляется тогда, когда заинтересованные партнеры из разных стран объединяют усилия, знания и опыт в производстве новой для данного рынка продукции с разделением совместного риска.

Техническая помощь – это технические услуги и помощь, которые оформляются двумя способами:

• Техническая помощь является главным предметом соглашения.

• Техническая помощь включается разделом в соглашение о передаче технологии или поставках оборудования.

Особенность соглашений о предоставлении технической помощи состоит в том, что объект контракта – «неосязаемый» товар – технические услуги,

выполнение исследований, обучение и подготовка кадров. Кроме того, наличие элементов инжиниринговых услуг, подрядных работ, контрактов на аренду приборов и инструментов.

В соглашение включаются:

• положение о неразглашении полученных в процессе обучения конфиденциальных сведений;

• вопросы бытового устройства инструкторов и обучающихся;

• транспортные расходы, обязательства по страхованию и услуги переводчиков за счет принимающей стороны;

• меры по содействию обеих сторон друг другу в получении виз и разрешений на работу для стажеров и инструкторов.

Формы вознаграждения за различные виды обучения оговариваются в контракте или включаются в лицензионное соглашению передаче технологии. Отдельные виды обучения осуществляются безвозмездно (например, командированный лицензиаром или поставщиком технологии специалист по монтажу и наладке оборудования обучает местных рабочих и мастеров).

Франшизинг – это мобильная и гибкая форма передачи технологий. Преимущества франшизинга для разных участников процесса состоят в следующем:

• для франшизора (предоставляющего франшизу);

• быстрое внедрение;

• на новом рынке;

• без значительных инвестиций;

• для франшизата (получателя франшизы);

• начало нового вида деловой активности;

• с меньшей опасностью неудачи и провала, благодаря поддержке со стороны франшизора, включающей передачу определенных навыков, приемов и услуг, а также оказание помощи и обучение персонала;

• для потребителя;

• расширение выбора товаров и услуг на местном рынке;

• соответствующее (часто гарантированное) фирменное качество

• конкурентные цены.

Привлекательность франшизинга как формы коммерциализации технологии состоит в том, что франшизинг обеспечивает пробную эксплуатацию рынка, помогает определить реальную емкость рынка и потребности рынка. При этом такая форма коммерциализации не создает необходимости в больших капитальных затратах. По результатам франшизинга можно провести обоснование дальнейшей экспансии технологии на рынке, сделать вывод о целесообразности организации производства с применением инновационной технологии.

Следующий за франшизингом этап сотрудничества – сделка по передаче технологии, например, закупка лицензии на производство и сбыт аналогичного товара на местном или региональном рынке.

Лизинг – специфика лизинга применительно к коммерциализации технологии состоит в следующем:

• аренда прав и технологии;

• опасность риска, связанного с нарушением прав третьих лиц. В большинстве лизинговых сделок патентные риски являются ответственностью арендодателя, если в контракте нет «патентной оговорки», регламентирующей взаимоотношения сторон в случае предъявления арендатору патентных претензий и исков от патентовладельца или исключительного лицензиата;

• арендатор имеет право использовать переданное ему ноу-хау по окончании срока аренды оборудования и технологии, если в контракте нет соответствующей оговорки;

• возможен лизинг лицензий: арендодатель покупает право использования патента на определенный срок и на определенной территории с правом предоставления сублицензии и по лизинговом контракту передает это право в аренду арендатору. То есть купленная лизинговой компанией лицензия передается арендатору в форме своеобразной сублицензии. Такие соглашения могут заключаться в пакете с лизинговым контрактом на технологическое оборудование и самостоятельно.

Проблемы и практика коммерциализации интеллектуальной собственности

Общепринято, что экономику XXI века будут определять новейшие наукоемкие технологии и информатизация общества, как результат глобальной информационной революции. В процессе информатизации общества будет происходить преобразование традиционного технологического (индустриального) способа производства в новый, постиндустриальный, на основе кибернетических методов и основанных на ЭВМ средств управления, в котором все виды знания превращаются в компонент производительных сил, и в котором наука становится производительной силой общества и, соединяясь с техникой и производством, органически выстраивается в воспроизводственный процесс [1].

Поэтому в настоящее время актуальной стратегической задачей экономики России является развитие отечественного промышленного наукоемкого производства, разработка и освоение новых наукоемких и информационных технологий и ускоренное формирование рыночных отношений в промышленности для получения отечественной конкурентоспособной продукции и обеспечения интересов национальной экономической безопасности за счет сохранения и развития промышленного и научно-технического потенциала страны.

При практическом осуществлении инвестиционной и инновационной деятельности на предприятии (в организации) возникает множество правовых проблем, требующих системного анализа для наиболее эффективного и оперативного их разрешения.

Наиболее сложными и актуальными на практике являются проблемы формирования рыночных отношений коммерческого использования интеллектуальной собственности (коммерциализации интеллектуальной собственности), так как от степени успешного разрешения этих проблем зависит возможность достижения конечных положительных результатов инвестиционной и инновационной деятельности.

Поэтому представляет определенный практический интерес системный анализ организационно-правовых проблем коммерциализации интеллектуальной собственности при практическом осуществлении инновационной деятельности предприятия (как основного звена промышленного производства), поскольку эффективное регулирование отношений собственности является основным средством формирования рыночных отношений в промышленности и в конечном итоге определяет результативность инновационной деятельности предприятия.

Актуальность решения данных проблем определяется тем, что степень научной разработанности общих вопросов этой комплексной проблематики весьма незначительна, поскольку переход к рыночной экономике не только внес существенные новации в содержание хозяйственных и социальных отношений, но и возродил в нашей стране ряд производственных и гражданско-правовых отношений, которых до этого в социалистической практике хозяйствования фактически не было.

Так, существовавшее ранее на протяжении нескольких десятилетий при социалистических производственных отношениях изобретательское право в настоящее время практически полностью заменено гармонизированным с международными нормами патентным правом, произошла кардинальная замена практически всего законодательства в области создания, правовой охраны и использования результатов интеллектуальной деятельности (объектов промышленной собственности, авторского права и конфиденциальной информации), интенсивно формируется институт частной собственности, в том числе и на результаты научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), результаты интеллектуальной деятельности становятся одним из важнейших объектов имущественных товарно-денежных отношений и легальной составной частью имущественных комплексов (предприятий и организаций).

В имуществе (на балансе, в смете) предприятий и организаций появились и все более широко используются неизвестные ранее «нематериальные активы» и «нематериальные основные средства», развивается оценочная деятельность, в том числе и имущественных прав интеллектуальной собственности, права интеллектуальной собственности вносятся в уставный капитал предприятий и используются как часть имущества предприятий и организаций, формируются и развиваются новые формы договорного оформления передачи прав на использование объектов исключительного права по договорам коммерческой концессии и доверительному управлению. В условиях социалистических производственных отношений это вообще не практиковалось по причине законодательного закрепления всех имущественных прав на результаты интеллектуального труда и средства производства за государством.

При этом проблема вовлечения в хозяйственный (коммерческий) оборот интеллектуальной собственности возникла уже на государственном уровне. В частности, это подтверждается Указом Президента Российской Федерации «О государственной политике по вовлечению в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий» (№863 от 22 июля 1998 г).

В соответствии с данным Указом при вовлечении в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий приоритетными являются направления, обеспечивающие сбалансированность прав и законных интересов субъектов правоотношений, включая государство, а также государственное стимулирование процессов создания, правой охраны и использования интеллектуальной собственности для повышения на этой основе конкурентоспособности продукции отечественных товаропроизводителей.

Кроме этого продолжается кодификация интеллектуальной собственности в рамках третьей части Гражданского Кодекса РФ, актуальна задача разработки проектов законодательных актов, предусматривающих совершенствование правоотношений в области создания, правовой охраны и использования результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности в сфере науки и технологий, а также нормативных актов, предусматривающих определение порядка использования результатов научно-технической деятельности по государственным контрактам и для государственных нужд и защиты интересов государства и обеспечение национальной безопасности при хозяйственном (экономическом) использовании интеллектуальной собственности.

В условиях развивающихся рыночных отношений интеллектуальная собственность становится одним из важнейших объектов имущества юридического лица (предприятия, организации), посредством которого реализуются имущественные товарно-денежные отношения в сфере создания, правовой охраны и использования результатов интеллектуальной деятельности (новых знаний и информации). Это означает, что хозяйственный оборот интеллектуальной собственности на уровне хозяйствующего субъекта (предприятия, организации, предпринимателя) представляет собой экономико-правовую модель общественного рынка интеллектуальной собственности (результатов интеллектуальной деятельности). При этом механизм эффективного хозяйственного оборота интеллектуальной собственности посредством сбалансированности прав и законных интересов субъектов правоотношений способен обеспечить единство спроса и предложения на результаты интеллектуальной деятельности, развитие научно-технических исследований, их промышленную реализацию, производство и потребление новых конкурентоспособных товаров и услуг, стимулируя тем самым процесс научно-технического прогресса и возрождение экономики России.

Сложность анализа имущественных гражданско-правовых отношений хозяйственного оборота интеллектуальной собственности в деятельности предприятий и организаций обусловливается также тем обстоятельством, что проблемы введения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот и ее использования в качестве имущества участников гражданского оборота проявляются в виде сложного комплекса развивающихся во времени правовых, экономических, финансовых, технических и социальных отношений, возникающих в разное время между различными субъектами рыночных отношений, имеющих порой противоположные интересы.

Поэтому необходимы выделение отдельных, имеющих собственные интересы, субъектов инновационной деятельности и анализ взаимоотношений между ними для поиска путей их эффективного регулирования в процессе коммерциализации интеллектуальной собственности.

Общая схема взаимодействия основных субъектов рыночных отношений при коммерциализации интеллектуальной собственности в процессе инновационной деятельности представлена на рисунке 1.

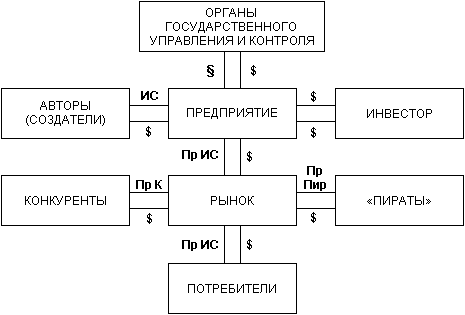


Рисунок 2. Схема взаимоотношений субъектов и объектов рыночных отношений при коммерциализации интеллектуальной (промышленной) собственности.

§ – законодательные и нормативные акты;

ИС – интеллектуальная собственность;

$ – финансовые средства;

Пр – потребляемая потребителями продукция (услуги);

Пр ИС – продукция на основе интеллектуальной собственности;

Пр К – продукция конкурентов;

Пр Пир – «пиратская» продукция.

В соответствии с предлагаемой схемой основными субъектами рыночных отношений при коммерциализации интеллектуальной собственности в процессе инновационной деятельности являются:

органы государственного управления и контроля;

предприятие, непосредственно осуществляющее создание и использование новых технологий в инновационной деятельности;

авторы (создатели) новых технологий в виде результатов интеллектуальной деятельности (объектов авторского права, объектов промышленной собственности, объектов коммерческой тайны – «ноу-хау»);

инвесторы, участвующий путем финансирования в производственном цикле создания и использования интеллектуальной собственности и в организации промышленного выпуска новой продукции;

производители-«конкуренты», выпускающие конкурентную продукцию (услуги) на основе собственных разработок или других аналогичных объектов интеллектуальной собственности;

производители-«пираты», осуществляющие несанкционированное использование объектов интеллектуальной деятельности предприятия и выпускающие поддельную продукцию.

Местом, где возможно практическое столкновение (коллизия) интересов отдельных субъектов инновационной деятельности и осуществление контроля за объектами рыночных отношений, является потребительский рынок продукции (услуг).

Именно на рынке наиболее ярко и обостренно проявляются проблемы, возникающие во взаимоотношениях субъектов рынка при коммерциализации интеллектуальной собственности, различие и сходство их интересов.

По характеру проявления можно выделить три основных аспекта взаимоотношений:

технический, связанный непосредственно с материальными и нематериальными объектами промышленного производства продукции (услуг) на основе интеллектуальной собственности;

финансово-экономический, связанный с потреблением продукции инновационной деятельности и соответствующим перераспределением финансовых средств;

социально-правовой, связанный с моральными и юридическими нормами (законами) и традициями, которые необходимо учитывать (исполнять) в предпринимательской деятельности.

По виду участвующих субъектов все отношения можно разделить на следующие основные группы взаимоотношений юридических лиц при коммерциализации интеллектуальной собственности:

предприятие – органы государственного управления и контроля;

предприятие – авторы (создатели) объектов интеллектуальной собственности;

предприятие – инвесторы;

предприятие – производители-«конкуренты»;

предприятие – производители-«пираты»;

предприятие – потребители.

При этом каждая из данных групп отношений на практике требует отдельного рассмотрения и выработки специальных мер (подходов) по урегулированию проблем взаимоотношений в соответствии с конкретной рыночной ситуацией, стратегией и тактикой поведения предприятия на рынке.

Наиболее сложными и наименее разработанными на практике являются финансовые отношения в условиях рынка и проблемы связанные с регулированием отношений в связи созданием, правовой охраной и использованием объектов интеллектуальной собственности, а также проблемы связанные с инвентаризацией, документальным оформлением, оценкой и бухгалтерским учетом интеллектуальной собственности в качестве имущества предприятия.

Проблемы, связанные с коммерческим использованием интеллектуальной собственности можно разделить на следующие основные группы:

проблемы регулирования отношений при создании объектов интеллектуальной собственности на предприятии;

проблемы приобретения и оплаты имущественных прав на использование объектов интеллектуальной собственности, созданных вне предприятия;

проблемы обеспечения охраны (сохранности) и правовой защиты интеллектуальной собственности;

проблемы коммерческого использования интеллектуальной (промышленной) собственности в качестве имущества (нематериальных активов) предприятия;

финансово-экономические проблемы использования интеллектуальной собственности и организации ее бухгалтерского учета, включая:

инвентаризацию объектов интеллектуальной собственности;

подтверждение прав собственности;

оценку интеллектуальной собственности;

бухгалтерский учет и аудит интеллектуальной собственности;

налогообложение интеллектуальной собственности и операций с нею.

В любой из перечисленных выше групп отношений можно (необходимо) разработать адекватные конкретной рыночной ситуации меры регулирования отношений, обеспечения надежной защиты и эффективного (оптимального) использования интеллектуальной собственности.

1. Правовые меры – «меры принуждения», то есть защита прав и интересов авторов и их правопреемников (защита «патентной монополии») силой законов государства посредством соответствующего наказания производителей-«пиратов» за несанкционированное использование объектов промышленной собственности.

2. Экономические меры – «меры экономического расчета», основанные на сознательном и добровольном выборе приемлемых правил индивидуального поведения на основе экономической целесообразности, использовании официальных налоговых льгот и преимуществ санкционированного использования новых технологий.

3. Морально-этические меры, основанные на пропаганде правил «честного бизнеса» и общественного неприятия несанкционированного использования чужой интеллектуальной собственности.

4. Договорные меры, основанные на тщательной разработке выгодных для предприятия договоров и соглашений и на добровольном принятии на себя договорных обязательств по сотрудничеству и совместной деятельности с партнерами по инновационному бизнесу.

5. Меры по оформлению интеллектуальной собственности в качестве имущества (объектов собственности) предприятия путем инвентаризации, документального оформления, оценки и бухгалтерского учета результатов интеллектуальной деятельности.

Таким образом, при практическом осуществлении коммерциализации интеллектуальной собственности в инновационной деятельности необходимо выделять группы отношений между отдельными субъектами рыночных взаимоотношений, формулировать возникающие при этих отношениях в конкретных рыночных условиях организационно-правовые проблемы и искать адекватные и наиболее эффективные (оптимальные) для каждой группы отношений пути (варианты) решения этих проблем.

# заключение

Интеллектуальная собственность является объектом имущества, которым можно не только владеть, пользоваться и распоряжаться, но и (при правильном документальном оформлении и оценке) использовать в уставном капитале, в хозяйственной деятельности предприятия в качестве нематериальных активов и в качестве объектов коммерческой тайны («ноу-хау»).

При коммерциализации интеллектуальной собственности принципиальным является наличие и правильность оформления документов, подтверждающих права предприятия на объекты интеллектуальной собственности, так как в учетных документах предприятия отражаются только ценности, принадлежащие предприятию на правах собственности или на правах использования (нет права на объект – не может быть и учета объекта в качестве имущества).

Проблема совершенствования механизма коммерческой реализации интеллектуальной собственности относится к числу наиболее важных теоретических и практических аспектов экономического развития. Потенциал экономического роста любой страны напрямую зависит от уровня развития науки и техники. Без каких-либо элементов изобретательства и новаторства невозможен был бы технический прогресс и развитие производительных сил. В последнее время 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.

# Список использованных источников

1. Мясникович М.В. Научные основы инновационной деятельности. - Мн.: ИООО «Право и экономика», 2003. - 279 с.

2. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Мировая экономика и международные отношения. - 2001. - № 4. - C.32–44.

3. http: // russiantechnology. ru