Інтелектуальна власність при управлінні інноваційними проектами

1. Інтелектуальна власність як основа інноваційного проекту

Закон України «Про інноваційну діяльність» дає такі означення:

інновації — новостворені і вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного чи іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери;

інноваційна діяльність — діяльність, що спрямована на використання та комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг;

інноваційний продукт — результат науково-дослідної та дослідно-конструкторської розробки, що відповідає вимогам, встановленим цим Законом;

інноваційна продукція — нові конкурентоспроможні товари чи послуги, що відповідають вимогам, встановленим цим Законом;

інноваційний проект — комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів щодо створення та реалізації інноваційного продукту і інноваційної продукції.

Спочатку уточнимо місце інноваційного проекту в життєвому циклі товару, початковий період якого завжди є періодом розроблення й освоєння технології виробництва. Це час між формуванням ідеї нового товару й одержанням реального продукту з якісно новими властивостями, перші партії якого знаходять свого покупця, внаслідок чого виникають замовлення на нові, все більші партії цього нового товару.

Чим істотніші відмінності нового товару від того, що є на ринку, тим більше шансів домогтися комерційного успіху. Однак не всі нові ідеї приводять до появи конкурентоспроможної продукції. Зокрема, завершені прикладні науково-дослідні роботи дозволяють одержати успішні результати в середньому не частіше ніж у 10-15% випадків. Для перевірки перспективної ідеї нового товару необхідні засоби та ресурси, причому в умовах, коли недолік об'єктивних даних про доцільність витрат заповнюється фактично вірою в успіх. Така перевірка принципово важлива для подальшого розгляду інвестиційних програм розвитку бізнесу.

Тільки після одержання дослідних партій нової продукції, її іспитів, сертифікації та проведення спробних продажів з'являється основа для оцінки планованого бізнесу, розрахунку майбутнього прибутку, ухвалення рішення про підготування до серійного виробництва. Планування та здійснення роботи з перевірки й доопрацювання ідеї створення нового продукту, оцінки його ринкової привабливості, а також одержання підтверджених технічних, технологічних і комерційних параметрів планування бізнесу називатимемо інноваційним проектом.

Суттєвою характеристикою інноваційного проекту можна вважати саме використання нових науково-технічних досягнень. Тому оформлення прав на ці наукові результати перебуває в органічному зв'язку з наміром і програмою розвитку бізнесу та є однією зі специфічних особливостей стратегії управління проектом зі створення та виведення на ринок нового товару.

Необхідно відзначити, що є два види ідей бізнесу: ідея збільшення ринку вже наявної продукції та ідея завоювання ринку новою продукцією, яка створюється вперше і, як правило, найчастіше на основі новітніх наукових досягнень.

Перший шлях пов'язаний зі зниженням витрат, збільшенням обсягу продажів, відкриттям нових підприємств для тиражування відомого продукту. Це більш прогнозований і менш ризикований шлях порівняно з іншим, коли створюється й виводиться на ринок Новий товар, що покупець ще не бачив, тому невідомо, як він до нього поставиться, зате є шанси на досягнення великого комерційного успіху.

У цьому розділі обговорюється стратегія керування інноваційним проектом, заснованим на створенні нового наукомісткого продукту, який пов'язаний з використанням прав інтелектуальної власності.

Для прогнозування успіху інноваційного проекту необхідний Прогноз розвитку конкретного товару на конкретному ринку. Витрати на розроблення та просування нового продукту на ринок зазвичай доцільні, якщо очікуваний обсяг ринку цього продукту в понад 100 разів перевищує ці витрати. Незначні вдосконалення звичайно не можуть забезпечити достатнього обсягу ринку. Однак і просування на ринок товару зі споживчими характеристиками, що значно відрізняються від характеристик наявного, також може бути пов'язане із занадто великим ризиком.

Кожен інноваційний проект починається з формування відповідного портфелю інтелектуальної власності. Під час розгляду проекту стратегічний партнер передусім з'ясовує обґрунтованість проекту й обсяг прав на науково-технічну, технологічну, комерційну інформацію, на основі якої створюється інноваційний проект. Фінансування інноваційного проекту — завжди вкрай ризикований крок. Привабливою для інвестора є сама змога одержати дохід під час реалізації продукції з якісно новими властивостями, що можуть зацікавити потенційного покупця.

Не маючи надійного механізму розрахунку ймовірності повернення вкладених в інноваційний проект ресурсів, власник капіталу може знизити ризик невдачі, насамперед шляхом аналізу правової захищеності розробки, пропонованої до фінансування. Якщо її власник має монопольні права на основну частину інформації і права ці надійно охороняються патентами й ноу-хау, то в інвестора виникає впевненість у тому, що в разі успіху інноваційного проекту ніхто не перешкодить йому надалі розгорнути виробництво й завоювати ринок.

З іншого боку, для власника розробки теж життєво важливо прийти на зустріч з інвестором із захищеними результатами досліджень. Інакше фахівці скопіюють результати багаторічної праці й навіть не заплатять за складений бізнес-план. Тому інтереси інвестора та розроблювача щодо необхідності надійної правової охорони інноваційного проекту збігаються. Це стосується не тільки інформації, вже представленої дослідниками, але й тих результатів, що будуть отримані в перебігу виконання проекту. Маються на увазі не тільки маркетингові дослідження, але й будь-які доробки й удосконалення технології. Зазвичай у них завжди виникає потреба при уточненні потреби ринку й особливостей конкретних виробничих умов реалізації проекту.

Прийнято розглядати такі чотири стадії інноваційного проекту: 1. Концептуальна стадія — уточнення наукової обґрунтованості проекту та пошук інформації, що підтверджує комерційний потенціал нового товару, якого немає на ринку.

1. Стадія перевірки технічного відтворення — доказ принципової можливості створити новий товар, заснований на прийнятій концепції та стратегії маркетингу, що розробляється.
2. Стадія розроблення — розроблення технології виробництва нового товару, вдосконалення матеріалів, процесів і конструкції передбачуваного до випуску продукту, а також перевірка його придатності для промислового виробництва й уточнення стратегії маркетингу.
3. Стадія підготовки виробництва та ринку — період, протягом якого продукт або технологічний процес мають бути підготовленими до виходу на ринок, тобто перші партії нового товару виготовлено, продано, їх перевірили покупці й отримано замовлення на виробництво та реалізацію наступних великих за обсягом партій.

Усе це витратні стадії життєвого циклу продукту. Кінцевим результатом роботи має бути створення прийнятого ринком продукту, який можна надалі запускати в серійне виробництво. Витрати часу та ресурсів від стадії до стадії зростають. На четверту стадію їх зазвичай потрібно більше, ніж на всі взяті разом попередні. При цьому необхідне фінансування від стадії до стадії збільшується щонай-менш удесятеро. Отже, по завершенні кожної стадії необхідно ретельно проаналізувати результати виконаних робіт, щоб прийняти рішення про доцільність подальших витрат. Фактично йдеться про вибір щоразу одного з таких управлінських рішень:

* продовження робіт;
* тимчасове припинення подальших робіт;
* припинення подальших робіт.

На кожній стадії інноваційного проекту принципове значення має ухвалення ефективного рішення про правову охорону результатів досліджень і розробок, що лежать в основі нового товару. Формування портфелю інтелектуальної власності та стратегія керування ним містять у собі насамперед своєчасну ідентифікацію охороно-здатних технічних, технологічних і комерційних рішень, вибір оптимальної форми й найдоцільнішого моменту їх правової охорони з Урахуванням підвищення комерційної цінності цих рішень від стадії до стадії.

На першій стадії починаються широкі інформаційні дослідження з вибору аналогів, виявлення потенційних конкурентів і споживачів. На цій стадії необхідна ідентифікація власника результатів комерціалізованих НДДКР і визначення результатів досліджень, яким необхідно надати правову охорону. Найчастіше найдоцільнішим є засекречування. Патентування на цій стадії провадять лише в разі появи надзвичайно оригінальних рішень. Цінність інноваційного проекту на першій стадії найнижча. На наступних виникають уже реальніші технічні рішення. Однак комерційно значущих результатів ще, як правило, не отримано. Тому метою патентування на цій стадії може бути тільки закріплення пріоритету.

Одержавши патент на ранній стадії розроблення, керівник інноваційного проекту наражається на дилему. З одного боку, чи слід платити мито за підтримку чинності патенту, якщо немає впевненості, що цей проект буде економічно вигідним, особливо коли його планують для використання за кордоном. З іншого боку, відмова від оплати збору призводить до втрати права на патент.

Практично майже в усіх випадках рекомендація зводиться до відмови від патентів. Розроблення триває. Ясності в його комерційній перспективі ще немає. Витрати ростуть самі по собі. Потім додаткові витрати на сплату мита за підтримання дії патенту лягають непосильним тягарем на його власника. До того ж, протягом часу, що пройшов після подання заявки, завжди виявляються нові варіанти технічних рішень і вигідного використання створюваного продукту.

Тільки на третій стадії інноваційного проекту відпрацьовування технології нового продукту наближається до завершення. Стає зрозумілим, яким і наскільки прибутковим очікується бізнес. З'являється стратегічний партнер або інвестор, з ним відпрацьовують конкретну маркетингову стратегію. Свою зацікавленість в успіхові партнери готові виявити в спільному володінні патентами, фінансуванні патентування в країнах передбачуваної реалізації. До речі, цього автори інноваційного проекту часто побоюються. Та даремно. Чим серйозніші наміри бізнесового партнера, тим потрібніший йому надійна правова охорона технології або продукту, але тоді й вища цінність проекту і відчутніший виграш автора в абсолютному вираженні. Упустиш час на сумніви — втратиш ринок. Права збережуться, а попит на них зникне.

На четвертій стадії проекту виходити на ринок з новою продукцією без повноцінної правової охорони просто немудро. Якщо продукція виявиться такою, що її можна скопіювати, то конкуренти не відмовляться від такої можливості, — адже це значно дешевше, ніж розроблення. Однак за умов активного патентування виникає небезпека розкриття технологічних секретів. Занадто багато інформації накопичено в процесі розроблення, тому потрібно дуже обережно відокремити те, що можна не показувати й зберегти в таємниці. Як показує практика, автори проекту часто припускаються помилки, запізно подаючи заявки на отримання правової охорони після демонстрації дослідних зразків на виставках і в рекламі.

Принципове значення під час дії правової охорони результатів досліджень і розробок є наявність ноу-хау. Причому найдорожчі замасковані в описі патенту технологічні таємниці. Тоді досягається подвійний захист. Якщо патент визнано недійсним або його обійшли, то залишається поза досяжністю конкурентів секретна частина технології, особливо якщо вона безпосередньо пов'язана із запатентованими технічними рішеннями.

Дозувати інформацію в описі патенту — не просто. Адже якщо в документах не заявлено необхідних відомостей, експерти можуть зробити висновок про невідповідність винаходу умові промислової придатності. Однак частіше трапляється протилежна ситуація, коли автор, прагнучи охарактеризувати свою ідею, подає в заявці зайві відомості, що виходять за межі сукупності істотних ознак винаходу.

Практика підтверджує наявність прямого зв'язку між наповненістю опису зайвою інформацією та ступенем підготування винаходу до використання. На рівні ідеї мала ймовірність появи інформації, що стосується властивостей і показників вихідного та кінцевого продуктів, технологічних параметрів. Чим ближче винахід до свого матеріального втілення, тим більше практичних завдань необхідно виконати заявникові. Саме в цих умовах процес підготування опису винаходу вимагає максимальної пильності, щоб у ньому виявилися тільки ті відомості, які необхідні для дотримання вимог патентного законодавства. Найактуальніше це на третій стадії інноваційного проекту, коли відбувається доопрацювання технології.

Взагалі засекречування насамперед є пріоритетним способом правової охорони, і поспішати з патентуванням варто тільки в тому разі, якщо до цього спонукають плани бізнесу з випуску на ринок готової продукції. Якщо йдеться про більш ранню стадію розроблення, то розкриття накопиченої інформації в патенті може тільки Послабити позицію на ринку. Краще було б, щоб ніхто не знав про Нове ефективне рішення й шукав його сам. Та й кошти для патентування відразу в багатьох країнах можна знайти тільки за досить чіткого плану їх повернення, як і інших інвестицій. Інакше це буде просто благодійна акція інформування громадськості про нові досягнення, що нічого спільного з комерціалізацією не має.

Важливо тільки не проґавити й перед переговорами з можливими партнерами в комерціалізації подати до патентного відомства заявку на винахід і одержати довідку про пріоритет. Протягом року цей пріоритет зберігається в усіх 169 країнах-учасницях Паризької конвенції з охорони промислової власності. Якщо бізнес-план не буде складено до моменту обов'язкової публікації заявочних документів, то потрібно до вичерпання цього терміну відкликати заявку, інакше винахід буде передчасно розкрито, причому буде відрізано шляхи до закордонного патентування.

Процедура засекречування за всією своєю простотою й очевидністю виконується, як показує практика, не повною мірою, що призводить до недостатньої охорони. Насамперед потрібно мати на увазі три обставини. По-перше, засекретити можна тільки ту інформацію, що вже існує на матеріальному носії. Наприклад, досвід, навички роботи можна засекретити, якщо їх удасться цілком зафіксувати, але це вдається далеко не завжди. По-друге, українське трудове законодавство поки що не припускає відшкодування працівником збитку, що пов'язаний з утраченою вигодою. При комерціалізації результатів досліджень і розробок йдеться саме про майбутні доходи. Тому з кожним працівником, якому відома секретна інформація, крім трудового договору, потрібно укласти спеціальний цивільно-правовий договір про нерозголошення конкретної інформації, опис якої слід прикласти до договору. По-третє, передавати секретну інформацію можна тільки після укладання договору про конфіденційність.

Патентна стратегія при формуванні портфелю інтелектуальної власності для інноваційного проекту припускає розроблення не одного винаходу, а цілого пакету винаходів. Серед них і ті, що охороняють саму ідею та її подальшу модифікацію, і периферійні патенти на поліпшення технології. На жаль, це ще не стало практикою в наших науково-технічних організаціях. За інерцією керівництво там більше покладає надії на засекречування. Однак рано чи пізно знайдеться той, хто зробить те ж саме незалежно й одержить на це рішення патент. І тоді жодна таємність не допоможе — винахід не можна буде використовувати без дозволу власника патенту, не кажучи вже про успішну реалізацію на ліцензійному ринку.

Подібних прикладів дуже багато. Необачне ставлення до своїх розробок, сподівання на таємність призвели до втрати багатьох вітчизняних пріоритетів. Адже ситуації бувають найнесподіванішими.

Така велика увага до патентно-правової форми охорони результатів інтелектуальної діяльності приділяється тому, що це найнадійніший, зокрема й з погляду інвестора, охорона змісту ідеї за будь-яких варіантів її використання. Водночас до складу портфелю інтелектуальної власності входять і об'єкти авторського права, особливо якщо це непатентоздатні рішення.

Отже, під час підготування інноваційного проекту, формуючи портфель інтелектуальної власності на основі внесеної ділової інформації, необхідно ретельно уточнити правовласника отриманих раніше результатів і за змоги зареєструвати виняткові права на них.

2. Особливості правової охорони результатів наукових досліджень і розробок, виконаних до здобуття Україною незалежності

До проголошення Україною незалежності майже всю науково-технічну продукцію створювали за рахунок централізованого фінансування. Науково-технічні організації, у яких її створювали, незалежно від їхньої організаційно-правової форми не мали права самостійно вводити такі розробки в цивільний обіг.

Для комерціалізації результатів зроблених раніше досліджень і розробок необхідно мати докази, що підтверджують права на такі результати. Поки що це залишається досить актуальним, адже дуже багато чого з наявного нині на ринку технологій, починали розробляти до проголошення незалежності й за державні кошти. Це відбито в звітах і відповідних фінансових документах, що їх завжди можуть знайти зацікавлені особи. Тому краще заздалегідь укласти договір з ВНЗ або НДІ, де починали розробку, про передання її для Комерціалізації. На цьому етапі простіше домовитися про малу частку, ніж потім, після досягнення комерційного успіху. Це буде тільки договір про частку материнської організації в майбутньому підприємстві. Договір про передання прав на стадії «відокремлення» ВІД материнської організації часто не має істотного матеріального значення, тому що комерційно значущих результатів ще не отримано й наявні патенти не захищають продукції, яку планується випускати. Утім трапляються винятки, коли в материнській організації було отримано базові патенти, що послужать основою для подальших удосконалень.

Як відомо, права на результати досліджень і розробок за українським законодавством можуть виникнути за законом або за договором. Цивільний кодекс України, що регулює відносини власності при створенні об'єктів права інтелектуальної власності надає права як авторові, так і роботодавцеві. Автор може одержати всі права тільки в тому разі, якщо роботодавець відмовиться на його користь протягом чотирьох місяців після одержання від автора інформації про нове технічне рішення. Причому бажано оформити відмову письмово: хоча законодавство цього й не вимагає, але краще підстрахуватися. Всі інші можливості одержання прав випливають з договірних відносин, у які вступають сторони під час створення та передання результатів досліджень і розробок.

Отже, як же бути з НДДКР, що були виконані раніше? Для всіх, хто планує впровадити їх у цивільний обіг, на цей час відповідного механізму законодавчо ще не врегульовано.

Що стосується винаходів, то наразі є змога перетворити авторські свідоцтва СРСР на відповідні патенти України. Це дає змогу закріпити майнові права на винахід за правовласником.

Сучасні тенденції є такими, що держава керується принципом залучення інвестиційних позабюджетних коштів для здійснення правової охорони та введення ОПІВ у цивільний обіг і зняття з уряду не властивої йому функції — комерціалізації результатів науково-технічної діяльності та тягаря відповідних витрат. Основна роль держави — регулювати процеси правової охорони й використовувати ці результати в цивільному обігу.

У встановлених законом випадках держава може примусово в судовому порядку передати право на ОПІВ іншій особі, якщо використання ОПІВ безпосередньо впливає на обороноздатність і безпеку країни або доведення яких до конкретної продукції необхідне для забезпечення державних потреб і цілковито фінансується державою. В інших випадках права на результати науково-технічної діяльності мають закріплюватися за організаціями-виконавцями робіт або третіх осіб, що здатні найефективніше реалізувати їх у цивільному обороті.

Головна проблема при закріпленні прав на результати науково-технічної діяльності, що були створені за бюджетні кошти, полягає в незацікавленості виконавців інформувати про отримані ними результати. Майже кожен виконавець розуміє, що краще про всяк випадок промовчати про отримані результати, ніж потім бути не-вдоволеним, дивлячись на те, як їх використовують або як винагороджують авторів. Розв'язати цю проблему можна тільки з урахуванням інтересу того, хто використовуватиме результати науково-технічної діяльності, що були створені за бюджетні кошти.

Зацікавлений буде лише той суб'єкт господарювання, хто збирається вкладати гроші в подальше розроблення нового продукту або в його збут. Цьому підприємцеві в особі розроблювача, інвестора та інших учасників процесу комерціалізації потрібно запропонувати самому заявити обсяг прав на результати науково-технічної діяльності, які його цікавлять, що частково або цілковито створені за бюджетні кошти і які будуть закріплені за ним. Для нього документ про закріплення за ним обсягу прав буде єдиним джерелом права на об'єкти інтелектуальної власності й одержання всіх переваг, що дають виняткові права при виведенні на ринок нової продукції.

Ніякі жорсткі нормативи реєстрації результатів науково-технічної діяльності не допоможуть у ринковому секторі. Обсяг закріплюваних прав може чітко сформулювати тільки той суб'єкт права, котрий реально їх потребує.

Поки не врегульовано механізму закріплення прав на результати досліджень і розробок, у практиці використовують простий шлях «приватизації» — повторення раніше отриманих результатів за новим договором, але з обов'язковою вказівкою, в кого залишаються ці результати. Не слід недооцінювати результати НДДКР, що були отримані за радянських часів. Деякі з них, наприклад, винаходи в аерокосмічній галузі, є на сьогодні актуальними, якщо не сплинув юридичний термін їхньої дії. Але не слід і перебільшувати значення таких розробок, принаймні через дві причини. По-перше, в таких технічних рішень може бути недостатньою комерційна значущість. Винахідники, як правило, оформляли їх не для продажу прав, а для одержання винагороди, тому, не мудруючи, лукаво описували безпосередньо оптимальний, як їм здавалося, варіант знайдених Технічних рішень і не ховали технологічних секретів. Обійти такі Права досить легко. Найчастіше в таких винаходах застосовується аналогічне з іншими винаходами рішення, але з трохи відмінними Параметрами. Подібну інтелектуальну власність оцінюють низько. По-друге, юридичний термін дії авторських свідоцтв СРСР, отриманих у 1991 p., закінчується в 2011 році, а економічний термін дії патентів на винаходи, за світовим досвідом, становить 10-12 років, тобто він вичерпується в 2003-2005 роках.

Науково-технічну діяльність у нашій країні раніше провадили так, що розроблені технології, прилади, устаткування та інші об'єкти патентували різні організації. Кожна оформляла права на розроблю-вальний нею вузол, а загалом ні в кого не було прав на об'єкт у цілому. Бачачи інтерес інвестора, організації-підрядники починають поводитися як конкуренти. Хтось навіть встигає одержати закордонний патент. Кожен обстоює свій пріоритет. У таких умовах портфель інтелектуальної власності сформувати можна, якщо буде досягнуто попередньої домовленості між колишніми співвиконавцями.

Необхідно також мати на увазі, що у винаходів, які були створені раніше в нашій країні, часто траплявся досить численний склад авторів. Це зовсім не характерно для патентів країн з ринковою економікою. Інвестора такі винаходи наводять на підозру про те, що серед авторів є ті, хто не вніс до винаходу особистого творчого внеску. Тому частіше виявляється доцільніше не обмінювати авторські посвідчення на патенти, а оформляти заявки на нові, але вже з таким обсягом прав, який містив би в собі можливі варіанти розробленого технічного рішення, його модифікації, перспективні вдосконалення. Йдеться про «парасолькове» узагальнене технічне рішення, сфера дії якого надійно захищає від можливих дій конкурентів.