



Коммерческая реализация инноваций на мировом рынке

*Ю.А. Савинов,
Д.Е. Васильев,
А.А. Лебедев*

Одной из характерных черт современного этапа научно-технического прогресса стала интернационализация использования результатов научной деятельности. Высокие темпы развития производительных сил, рост специализации и кооперирования производства вызывают, в свою очередь, расширение и ускорение процесса международного распространения научно-технического опыта и знаний. На мировом рынке осуществляется острейшее соревнование за результаты творческой инновационной деятельности с целью их скорейшей реализации в конкретной продукции, что в целом стимулирует интеллектуальную деятельность, делая ее высоко прибыльной, увеличивает как качественно, так и количественно объем ежегодно создаваемых инновационных продуктов, неизбежно становящихся объектами собственности.

Присвоение интеллектуального продукта предполагает передачу прав собственности от автора (собственника) интеллектуального продукта субъекту инновационной деятельности на основе взаимного согласия — взаимного обмена “выгодами”. Фирма-собственник интеллектуального продукта, уступая право собственности (или часть функций собственности), получает денежное или какое-либо иное эквивалентное вознаграждение. Новый собственник интеллектуального продукта приобретает выгоду при его конечной реализации в ходе инновационной деятельности либо при перепродаже.

Интенсивное развитие научно-технического прогресса в мировой экономике обеспечивается неуклонным ростом расходов на научные исследования и разработки (НИРОКР), быстрое внедрение результатов творческого труда ученых и специалистов.

При этом между странами углубляется внутриотраслевая специализация и кооперация, предприятия одной отрасли промышленности активно обмениваются готовой товарной продукцией, узлами и компонентами. Для разработки и изготовления новой продукции с целью обеспечения экономического роста все страны стремятся использовать не только собственные, но и зарубежные достижения, одновременно предлагая на экспорт многие национальные разработки и технологии.

Экономика нашей страны, вступив на путь модернизации основных отраслей, остро нуждается в передовых разработках. Часть таких разработок могут предложить западные партнеры, в то же время, имеются широкие возможности предложения на внешние рынки обширного ассортимента отечественных разработок, не всегда еще достаточно правильно оформленных для нужд зарубежного покупателя. Кроме того, сравнительно невысокая экономическая грамотность продавцов и покупателей изобретений и технологий. Вот почему внимание специалистов привлекла вышедшая в нашей стране книга, посвященная проблемным вопросам международной торговли изобретениями и технологиями.*

*Юшков Е.С., Вольнец-Руссет Э.Я. Международная торговля изобретениями и ноу-хау. Учебное пособие. М.: МИФИ(ГУ). Полиграфикс РПК, 2008. — 232 с.



Авторы охватили вниманием широкий круг вопросов, связанных с защитой прав на лицензии и с организацией и техникой коммерческой реализации лицензий и ноу-хау на внешнем рынке. В книге доказано, что в научной теории и практике международной и внутристрановой торговли лицензиями на результаты интеллектуальной деятельности (изобретения, промышленные образцы и др.), защищенные патентами (свидетельствами), при заключении лицензионных договоров, особенно на условиях исключительной лицензии, в объеме передаваемых прав от лицензиара к лицензиату, большое значение придается территориальным ограничениям, включаемым обычно во все лицензионные договоры. Лицензиат вправе производить, реализовать и применять результаты интеллектуальной деятельности только в пределах территорий стран, прямо указанных в лицензионном договоре. Выход за пределы этих стран признается грубым нарушением лицензионного договора и дает право лицензиару расторгнуть договор и потребовать от нарушившего его лицензиата возмещения убытков.

Авторы рассмотрели основные понятия, предметы, особенности и дали подробную классификацию лицензионных договоров (с. 93 – 111). В частности, рассмотрены лицензионные соглашения на изобретения, на промышленные образцы, на право использования исключительных прав патентообладателя, показана специфика лицензионных соглашений на ноу-хау. Выявлены и исследованы лицензионные договора по объему передаваемых прав в зависимости от предмета сделки и территориальных ограничений), а также дана классификация лицензионных договоров по способу охраны их предметов (патентные, беспатентные, перекрестные лицензии).

Отдельно проанализированы направления и проблемы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации (с. 21-42).

Реализация коммерческих договоров на покупку и продажу нематериальных товаров всегда требует повышенного внимания к анализу ценовой части контракта. В пособии дается великолепный методический материал по расчету цены лицензии, в частности, способы определения величины роялти, а также проведена оценка возможных колебаний роялти в зависимости от их вида, рыночной цены, себестоимости и объемов производства лицензированной продукции у покупателя (с. 112 – 144).

Являясь экономической категорией, выражающей отношения между субъектами рынка, собственность на инновационный продукт имеет свойство присвоения и – в ряде случаев - отчуждения объектов собственности. Реализация инновационного продукта в сфере материального производства приносит доход его владельцу. Благодаря экономическому содержанию собственность на инновационный продукт является важнейшим материальным фактором развития экономики. Как экономическая категория собственность на инновационный продукт приобретает и количественную оценку, которая зависит от условий, при которых объекты инновационной деятельности включаются в хозяйственный оборот. Коммерческие условия договора по реализации изобретения предполагают наиболее полное отражение стоимостной оценки инновационного продукта, тогда как некоммерческие условия позволяют осуществить инновационную деятельность на безвозмездной основе или по льготным ценам, из-за чего возникает недоучет реального вклада инновационной деятельности в экономику.

Формы коммерческой реализации наукоемкой продукции могут быть различными: продажа лицензий на изобретения и ноу-хау, создание совместных предприятий, франчайзинг, поставка комплектующих изделий, продажа готовой продукции и т.д. Продажа лицензий, как показано в рецензируемой книге, требует значительных предварительных затрат на патентование разработки в ведущих зарубежных странах. Это вложения с большой степенью риска. Другие формы коммерческих отношений также требуют предварительных вложений, величина и степень риска которых могут быть и меньше, чем в первом случае, но и их освоение представляют серьезную проблему для российских малых и средних предприятий. Многие в этом случае зависят от коммерческой стратегии компании – намерена ли она ограничиться разовой сделкой на мировом рынке или планирует организацию устойчивого сбыта своей продукции. Создание консультационных центров за рубежом для предоставления платных услуг покупателям может принести существенный доход и, одновременно, позволить получить важную коммерческую информацию об условиях деятельности конкурентов. Не секрет, что основой устойчивого экспорта готовых товаров и услуг в период централизованного планирования экономики (до начала 90-х гг.) явилось функционирование нескольких десятков смешанных предприятий за рубежом с участием отечественного и иностранного капитала.



Важное место в работе занимает анализ методологии и методов расчета эффективности закупки лицензий. Нельзя не согласиться с выводами авторов: «При определении экономической эффективности приобретения лицензий и составлении технико-экономических обоснований целесообразности их закупки вместо проведения собственных научных исследований, проектных и конструкторских работ должен быть обеспечен народнохозяйственный подход. Поэтому экономическая целесообразность приобретения лицензий должна определяться с учетом эффекта, достигаемого как у лицензиатов в их отраслях, а также у потребителей лицензионной продукции» (с. 159).

Существенное внимание уделяется в книге основам правовой охраны интеллектуальной собственности в деятельности российских предприятий на внешнем и иностранных компаний - на внутреннем рынке России (с. 10-20).

К числу недостатков работы следует отнести недостаточно подробное рассмотрение концепции патентования изобретений в условиях интенсивной конкуренции на мировом рынке прав на интеллектуальную собственность. Кроме того, в такой фундаментальной работе разумно было бы ожидать рассмотрения и российской практики, если не экспорта, то хотя бы проблем, связанных с импортом иностранных технологий. В работе совершенно справедливо отмечается, что «японские предприниматели за 10 лет (с начала 1950 г. по конец 1959 г.) на каждый миллиард валюты, затраченной на покупку иностранной технологии, получали в два раза больше валюты за счет экспорта продукции, изготовленной по лицензиям» (с. 82). Российские предприниматели в настоящее время практически не закупают иностранные технологии. И, учитывая низкий уровень отраслевых научных исследований и разработок, не обеспечивают научно-технический задел для модернизации основных технологических процессов. Закупка прав на использование иностранных изобретений могла бы способствовать сокращению временного цикла проведения собственных научных исследований и разработок. В этом плане нельзя не согласиться с позицией авторов, которые подчеркивают: «Сокращение или отказ от проведения собственных исследований по основным направлениям научно-технического прогресса может замедлить в перспективе темпы научно-технического прогресса и поставить развитие науки и техники в зависимость от зарубежных технических достижений» (с. 150).

Далее, анализируя важность сохранения в тайне предмета переговоров при заключении договора купли-продажи, авторы подробно расписывают шаги партнеров, в частности, рассматривают возможность подписания «опционного» соглашения, согласно которому «потенциальный лицензиар обязуется ознакомить потенциального лицензиата с ноу-хау, а последний, ознакомившись с ним, подписать лицензионное соглашение» (с. 194). Не отрицая важность такого опционного соглашения, отметим, что в реальной современной коммерческой практике, относящейся к подписанию любых договоров о международной купле-продаже товаров, стороны до начала коммерческих переговоров подписывают соглашение о неразглашении коммерческой тайны по электронной почте, а затем обмениваются бумажными версиями курьерской почтой.

Положительным аспектом издания является то, что оно основывается на последних изменениях российского законодательства и учитывает все основные последние документы, регулирующие деятельность предприятий на этом рынке. Однако книга выиграла бы, если бы авторы привели в Приложении основные нормативные документы по теме работы.

Публикация ценного в научном плане издания без сомнения будет по достоинству оценена специалистами по интеллектуальной собственности, менеджерами, ведущими коммерческие операции как на внешнем так и на внутреннем рынке.

