

СОВМЕСТНАЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ - ОБЪЕДИНЯЮЩАЯ СИЛА

Немчин Л. Ф., Компания «Инвестиции и технологии»
Бутник-Сиверский, НИИ интеллектуальной собственности АпрН Украины

В Концепции первого инновационного форума государств - участников СНГ выделяется *основная миссия настоящего Форума*, которая объединяет интересы всех присутствующих, - содействие построению в Сообществе Независимых Государств инновационной экономики, укрепление позиций организаций и предприятий, инновационного предпринимательства бизнес-сообщества государств Содружества, повышение конкурентоспособности их инновационной продукции и услуг, цивилизованного продвижения ее на мировые рынки продукции и капитала. Историческое развитие мирового сообщества по разным направлениям, где интеграционные процессы становятся системными и целенаправленными, подтверждают экономическую целесообразность и эффективность, присутствие заинтересованности государств участников СНГ в интеграционных процессах в такой весомой сфере, как инновационная деятельность. Мы убеждены, что *совместная интеллектуальная собственность может стать объединяющей силой* на пути инновационного развития государств - участников СНГ. Это переход на качественно новый этап взаимоотношений в СНГ, который может способствовать ускорению перехода государств - участников СНГ" к инновационной модели экономического развития, в которой государство реализует национальную стратегию, связанную с политикой трансформации интеллектуальной собственности в инновационный продукт на основе механизмов саморегулирования и вовлечения продукции в сферу инновационного бизнеса, который опирается на инфраструктуру эффективных -институтов инновационной среды. Мы убеждены, что *инновационное предпринимательство* многократно усиливается при осуществлении интеграционных процессов на основе совместной интеллектуальной собственности, для реализации которого должны быть созданы благоприятные, институциональные условия в СНГ и в каждой стране Содружества.

Заметим, что мировой рынок объектов права интеллектуальной собственности (ОИС) - один из важнейших по стоимости и динамике развития. "Если темпы роста мировой торговли объектами права интеллектуальной собственности не превышают 2,5-5% в год, то теми мировой торговли объектами права интеллектуальной собственности достигает 12-14% в год. Интеграция Украины в мировое экономическое пространство не должна зависеть от самовлияющих факторов, а должна все больше приобретать свойства управляемого государством процесса трансформирования торгового режима на принципах ГАТТ/ВТО.

При этом следует учитывать, что специфика ОИС состоит в том, что на рынок поступают не продукты интеллектуальной деятельности, а права на них. Соответственно, стоимость этих продуктов выступает как стоимость прав, а объектом покупки-продажи становятся охранные документы, подтверждающие право на использование объектов промышленной собственности.

Оценка состояния и основные тенденции развития рынка промышленной собственности в Украине, да и в других странах Содружества, свидетельствуют о его обособленности в национальных границах и о низком уровне использования отечественными собственниками прав на объекты промышленной собственности преимуществ рынка международной системы защиты таких прав. Процесс инновационной трансформации в Украине весьма замедленный, а в качественном отношении абсолютно инертный. В чем же причина такого отставания¹⁷

Так, например, в настоящее время на большинстве предприятий военно-промышленного комплекса (ВПК) бывшей СССР «де-факто» используются ОИСы, которые «де-юре» практически не введены в хозяйственный оборот этих предприятий. Это связано с тем, что интеллектуальная собственность не оформлена в виде патентов и «ноу-хау», не персонифицирована, не оценена, не учтена на балансе предприятий, не отражается на себестоимости продукции.

При таком положении учета, предприятия и их коллективы теряют прибыль и не могут противостоять контрафактной продукции. Рассмотрим экономическую сторону такого явления.

Во-первых, если в себестоимости реализуемой продукции не учитывается стоимость интеллектуальной собственности (т. е. затраты на ее создание или на приобретение ОИС), то при этом предприятие несет экономические потери.

Во-вторых, если правильно отражать затраты на интеллектуальную собственность в себестоимости реализованной продукции, то предприятие имеет законную возможность выплачивать указанные суммы в виде роялти коллективам конструкторского бюро, разработчикам, ученым, владельцам ОИСов. Причем, законодатели как Украины, так и России предусмотрели, что такие выплаты могут достигать до 50 % от себестоимости продукции. Мировая же практика показывает (США, Великобритания, Германия, Япония), что при выпуске наукоемкой продукции вес роялти составляет в

среднем 5-15 % от себестоимости продукции, а в некоторых случаях, при выпуске новейшей техники, достигают 25-30 %. Это является мощнейшим стимулом для внедрения новейших способов производства, (с использованием изобретений и «ноу-хау»), позволяющих досчитать нового качества, включая и технические характеристики изделий, влияющие на конечную их цену, а следовательно и на реальный доход предприятия.

Отметим, что большую роль при выплатах роялти играют секреты производства, т. е. «ноу-хау», а не сами изобретения, защищаемые охранными документами в виде патентов. Эти секреты производства создаются в основном конструкторскими бюро, инженерно-техническими работниками предприятий и реальное использование интеллектуальной собственности при производстве инновационной продукции и стимулировании производителей позволяет сохранить высококвалифицированные кадры - костяк любого коллектива, а также предотвратить утечку мозгов.

Такие стимулирующие производство факторы в настоящее время практически не используются. Таким образом, *если не ввести ОИСы в хозяйственный оборот конструкторских бюро, предприятий, разработчиков, то они теряют возможность получения роялти, которое может быть направлено на новые разработки и совершенствование выпускаемой продукции.*

В-третьих, совместная интеллектуальная собственность на предприятии ускоряет объединение интересов работников предприятия разного уровня. Если в оформленном с соблюдением нормативных требований изобретении (влияющем на изменение себестоимости продукции), а особенно в «ноу-хау», присутствующем, к примеру, директор или главный инженер, начальник цеха или участка и рабочий, принимавшие участие в налаживании нового технологического процесса, либо в налаживании выпуска модернизированной изделия, то их интересы объединяются в

совместной собственности, которой они владеют - т. е. интеллектуальной собственности, например, в виде объектов нрава на «ноу-хау».

Эти качества особенно важны при осуществлении процессов приватизации предприятий.

При осуществлении приватизации предприятий их коллективы теряют часть своей собственности, т. е. отдают ее бесплатно будущим владельцам, поскольку ОИСы не были учтены.

Совместную интеллектуальную собственность следует рассматривать и на уровне государств - участников СНГ. Покажем это на примере Украины и России.

Отметим, что на любом промышленном предприятии развитых стран нематериальные активы (а это в основном и есть интеллектуальная собственность) составляют 80-90 %, а

станки, здания и другие материальные активы соответственно 10-20 %.

В Украине и России нематериальные активы в балансах предприятий занимают от 0,1 до 1,5 % и общей стоимости. На самом деле они просто не введены в хозяйственный оборот «де-юре», так как в СССР вся собственность, в том числе и интеллектуальная, была государственной. Государству же выделять нематериальные активы и интеллектуальную собственность в стоимости активов не было необходимости. После распада СССР процессы введения ОИСов в хозяйственный оборот предприятий начались - в России быстрее, в Украине медленнее. Но, как отмечалось, эти процессы пока находятся в зачаточном состоянии. При оценке балансовой стоимости предприятий нематериальные активы (интеллектуальная собственность) не выявляются и практически не учитываются. Большинство предприятий ВПК, хотим мы этого или нет - будут приватизированы, и, если не ввести нематериальные активы в баланс предприятия, не оценить их стоимость и не персонифицировать ОИСы, работники этих предприятий, особенно их интеллектуальная составляющая (элита), останутся нищими. Парадоксально, по никому не удивляет отсутствие оформления своей

собственности и отдача ее бесплатно в процессе отчуждения. Почему-то никто свою квартиру или автомобиль бесплатно не отдает, а созданные разработки, патенты или же «ноу-хау» (секреты производства) - пожалуйста. Руководители предприятий над этим не задумываются.

Это от незнания, непонимания значения нематериальных активов (интеллектуальной собственности) в процессах развития производства.

Что касается кооперации предприятий ВПК бывшего СССР, то вопросы хозяйственного оборота материальных активов, т. е. узлов, блоков, материалов, изделий регулируются законодательствами вновь созданных независимых государств Содружества.

Разногласия между нашими странами в этих вопросах на фоне требований мирового рынка играют на руку другим участникам рынка, не заинтересованным в интеграционных процессах Украины и России., в развитии их экономик. Поэтому другие участники рынка, как западные, так и восточные будут пытаться эти разногласия углубить.

В таких условиях противодействием этим негативным явлениям может стать установление (как можно быстрее) кооперации между нашими странами на взаимовыгодных условиях, и, прежде всего, кооперация между конкретными предприятиями, за которыми стоят конкретные люди - рабочие, инженеры, руководители.

Это не будет выгодно другим участникам жесткого мирового рынка, которые лоббируют свои интересы в наших странах, покупая политиков, государственных чиновников и всех от кого зависит налаживание взаимовыгодной кооперации между Украиной и Россией, другими странами СНГ.

Но на бюрократическом уровне часто проводится политика оборотней., когда, например, какой то чиновник, политик против такой кооперации, на словах может быть и не против, а на деле не подписывает соответствующие бумаги, письма, не поддерживает инициативу предприятий.

Мы убеждены, что кооперирование в инновационной сфере выгодно обоим сторонам (предприятиям), и в Украине и в Российской Федерации, а значит выгодно работникам и, как следствие, экономически выгодно обоим странам. Напрашивается вывод - если хозяйственный оборот материальных активов, связанный с пересечением границ, налогообложением и т.д. считается хлопотным делом, да еще если кое-кто искусственно затрудняет эту кооперацию, потому что это зависит от личной выгоды, то хозяйственный оборот с нематериальными активами, т.е. с ОИСами, можно наладить гораздо быстрее.

Наши страны пользуются одинаковым международным патентным правом, т.е. находятся в общем поле патентного права, хотя хозяйственное право обеих стран отличается и его необходимо учитывать. Взаимовыгодную кооперацию практически между нашими странами развивать можно уже сегодня.

Необходимо использовать объединяющую силу совместной интеллектуальной собственности, которую пока еще не удалось «увести» различными западными фондами через «гранты» и другие уловки. Законодательство наших стран позволяет это сделать.

Например, изделия украинского завода необходимы предприятиям в России. Налаживать собственное национальное производство сложно, долго и дорого, тем более, что разработчики украинского предприятия могут быть по разработкам пока впереди. Напрашивается вопрос: как соблюсти баланс интересов?

Например, украинское изделие является частые изделия, которое выпускает и Россия, а многолетняя кооперация существовавшая во времена СССР нарушилась. Обе страны стали отдельными участниками мирового рынка и как бы конкурентами. А на предприятиях ощутили требования рынка,

Если в себестоимости изделий украинского предприятия есть доля интеллектуальной собственности работников российского предприятия, то

работники обоих предприятий заинтересованы, чтобы эти изделия поставляло именно это украинское, а не любое другое, даже российское. Заинтересованность реализуется через выплату им роялти. Заметим, что законодательство обеих стран позволяет это сделать. Работники российского предприятия получают вознаграждение в виде роялти, паушального платежа на лицензионной основе. То же самое происходит и с украинскими предприятиями, которые имеют соответствующие заказы и возможность получать доходы. Это выгодно работникам обеих стран.

Кому же не выгодна такая кооперация. Конкурентам ■ западным и восточным. Наши страны тоже конкуренты, а при взаимовыгодной кооперации - нет.

Аналогично, когда конкретное предприятие из России поставляет свои блоки, узлы и т.д. конкретному предприятию в Украине, то на лицензионной основе украинские специалисты получают роялти, когда присутствуют в российских ОИСах.

Заметим, мировой опыт в сфере инновационного бизнеса свидетельствует, что наиболее распространенными в мире коммерческими формами трансферта технологий являются патентно-лицензионная торговля правами на объекты промышленной собственности, формирование заинтересованными партнерами совместных коллективов или предприятий, технопарков. Мировой рынок лицензий оценивается в 73 млрд. долларов США ежегодно. В годового оборота США на лицензии приходится около 30 % 14,05 млрд.долл. США. Более 80% всех мировых операций касается коммерческой передачи технологий на основе продажи лицензий на изобретения и «ноу-хау».

Развивая проблему взаимовыгодной кооперации между странами СНГ, на наш взгляд, необходимо выявить и оформить на взаимовыгодных условиях «общую» в СССР и пока ничейную интеллектуальную собственность, которую на взаимовыгодных условиях с учетом

международного права собственности в хозяйственный оборот предприятий стран, участвующих в кооперации.

Если мы сами этого не сделаем, то ОИСы за нас введут в оборот западные конкуренты, подобрав перед этим ее бесплатно, как не оформленную в процессе приватизации через всякого рода «фонды», оффшоры и другие схемы.

На наш взгляд, на взаимовыгодных условиях использовать совместную (или по отношению к СССР «общую») интеллектуальную собственность должны решать не политики, а мы с На ми - «технари», развивая технологическое предпринимательство, как начальную стадию инновационного предпринимательства в условиях инновационной деятельности предприятий.

Для этих целей законодательного поля в странах СНГ достаточно. Прямая кооперация между нашими предприятиями выгодна как работникам предприятий, а следовательно выгодно нашим странам.

По оценкам экспертов, имеющаяся «де-факто», например, в России и в Украине на предприятиях ВПК стоимость интеллектуальной собственности составляет приблизительно в объеме 460-500 млрд. долларов США. в том числе в Украине - приблизительно 160-170 млрд. долларов и в России - 300-320 млрд. долларов. Сегодня ОИСы в ВПК обеих стран оцениваются на уровне не менее 150 млрд. долларов. Это богатство фактически используется, но очень не рационально. Заметим, интеллектуальная собственность устаревает и обесценивается гораздо быстрее, чем материальные активы. ОИСы необходимо

периодически обновлять и использовать рационально.

Сегодня накапливается опыт ОИСов на предприятиях ВПК как в России, так и в Украине, но раздельно. И опыт этот положительный. Например, в Украине успешно используют ОИСы в хозяйственном обороте «Топаза» (г.Донецк), в «Искре» (г.Запорожье), на «Арсенале», на заводе Артема (г. Киев), на заводах ремонтирующих и выпускающих бронетанковую технику и других предприятиях. И, как следствие, эти

предприятия остаются конкурентоспособными на мировом рынке вооружений. Следует отметить, что совместное Российско-Украинское использование ОИСов на условиях взаимовыгодной кооперации пока отсутствует, а это, по нашему убеждению, мощная объединяющая сила в борьбе за рынки сбыта. При этом следует руководствоваться принципом -*если это выгодно работникам предприятий обеих наших стран, то мы в этих случаях не конкуренты, а партнеры в получении общей прибыли*, которая является источником вознаграждения за использование ОИСов в хозяйственном обороте предприятий. Необходимо совместно определить батане интересов и работать как партнеры, производя инновационную продукцию.

Мы убеждены, что совместная взаимовыгодная кооперация в инновационной сфере способствует также созданию соответствующего инвестиционного климата, который жестко связан с финансовым обеспечением. Заметим, что в структуре источников финансирования инновационной деятельности собственные средства предприятий в общем объеме финансового обеспечения составляют около 70%. Рациональные денежные потоки, направленные на инновационную деятельность, носят стимулирующий характер на всех этапах инновационного процесса. При этом наиболее перспективным направлением в СНГ является эффективное привлечение корпоративного сектора экономики, при которой возможна капитализация активов предприятий на инновационной основе

Таким образом, развитие инновационного сотрудничества государств - участников СНГ способствует созданию совместной интеллектуальной собственности на основе инновационного предпринимательства, преодолению нездоровой конкуренции на основе взаимовыгодного партнерства на уровне предприятий, успешно реализовывать национальные интегральные инновационные программы (проекты). В этом проявляется мощная объединяющая сила в борьбе за рынки сбыта инновационной продукции.