

Семь инструментов экономического управления интеллектуальной собственностью

Б. Леонтьев,

д-р экон. наук, профессор, генеральный директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса (ЗАО «СОИС»), зам. председателя Комитета по интеллектуальной Собственности ТПП РФ, эксперт WIPO, эксперт ФАПРИД, эксперт Фонда «Сколково»
(г. Москва)



Инновационная экономика развивается во всех экономически активных странах, поэтому инструментарий, используемый для активизации инновационной деятельности, опыт его разработки, применения и широкого распространения представляет значительный интерес. Разработка эффективного инструментария на макроэкономическом уровне успешно может быть решена, если он базируется на инструментах микроэкономического уровня, эффективность которых проверена на уровне предприятий.

Ключевые слова:

инновации, использование, интеллектуальная собственность, инструментарий, управление, опыт, разработка, экономика, предприятие, государство.

The innovative economy is developing in all the economically active countries, thus the innovations enhancing tools, the experience of their development, usage and dissemination are of significant interest. Development of the effective IP economic management instruments at the macro level can be successfully resolved, if they are based on the microeconomic level tools, the effectiveness of which has been tested at the level of enterprise.

Keywords:

economy, innovation, intellectual property, development, experience, enterprise, management, tools, state, usage.



ВОИС последнее десятилетие особенно внимательно относится к опыту стран-членов в сфере инструментария экономического управления интеллектуальной собственностью. Инновационная экономика развивается во всех экономически активных странах, и потому инструментарий, используемый для активизации инновационной деятельности и опыт его разработки, применения и широкого распространения для ВОИС представляет особый интерес. Последний международный семинар, организованный ВОИС на эту тему, собрал участников из всех постсоциалистических стран Восточной Европы, Прибалтики, Закавказья и Средней Азии. По терминологии ВОИС они называются *странами с переходной экономикой* [1].

11–12 сентября 2012 г. Израиль принимал участников международного семинара, повестка дня которого была посвящена тематике выработки единого макроэкономического инструментария для более эффективного управления интеллектуальной собственностью. Предварительно был подготовлен статистический материал, отражающий состояние дел по интеллектуальной собственности в странах с переходной экономикой и сравнительными характеристиками относительно экономически развитых стран. Однако выработка эффективного инструментария на макроэкономическом уровне успешно может быть решена, если он базируется на инструментах микроэкономического уровня, эффективность которых проверена на уровне предприятий. Одно без другого не бывает.

Автор в качестве эксперта ВОИС выступил с докладом «Семь инструментов экономического управления интеллектуальной собственностью на предприятиях и в государстве, разработанных в институте СОИС», по материалам которого и написана настоящая статья. За период с 1993 г. сотрудниками института были созданы более двух десятков инструментов управления интеллектуальной собственностью, часть из которых сегодня достаточно широко используется в России и за рубежом. Однако в докладе автора были упомянуты лишь семь наиболее известных и значимых для развития макроэкономического инструментария управления интеллектуальной

собственностью (далее – ИС) на государственном и межгосударственном уровнях. Ниже приводится их краткое описание.

1. Стоимостная оценка интеллектуальной собственности

Оценочной деятельностью в сфере НИОКР металлургического направления автор начал заниматься еще в 1973 г. в составе членов Совета НОТ (научной организации труда). Уже тогда возникла проблема оценки прав на технологию, под которой в то время понимали договор на передачу конструкторско-технологической документации. Интерес к оценке стоимости разработок по разным металлургическим технологиям и изделиям тогда строился, исходя из затрат. В частности, тогда была предпринята попытка оценить в комплексе права на разработку «Горизонтальной машины непрерывного литья заготовок», которую руководство НПО «Тулачермет» было намерено продавать за рубеж. Уже тогда, в 1977 г., исходя из ожидаемых доходов у потребителя, объект был оценен в сумму более десяти миллионов долларов. Однако то, что Совете НОТ тогда разными методами насчитал, не было признано специалистами Лицензинторга СССР, ориентированными скорее на затратный подход. И, спустя полгода, нам стало известно, что документация на машину была продана итальянцам менее чем за \$500 000, тем не менее это тогда Лицензинторгом и руководством НОТ воспринималось как победа, как начало развития широкого международного сотрудничества с капиталистами.

В дальнейшем автор как директор центра рискованных инвестиций Института экономики и организации предпринимательства Российской академии естественных наук (далее – РАЕН) четыре года оценивал рискованные инвестиции в крупных инвестиционных проектах и программах разных российских регионов и отраслей¹. Для оказания предприятиям и госучреждениям услуг по оценке в 1993 г. автор создал Фонд интеллектуальной собственности, уже тогда работавший на весь российский рынок. В то время была разработана, апробирована на ряде

¹ Леонтьев Б. Б. Как управлять риском // Экономика и жизнь. – № 16, апрель 1993.

проектов «Методика оценки интеллектуальной собственности», утвержденная в 1994 г. вице-президентом РАЕН академиком А.С. Сидоровым. Эта методика легла в основу первого на тот момент официального документа по оценке рыночной стоимости ОИС внутри РАЕН.

Затем эта методика в 1993 г. была официально передана автором руководителю налоговой инспекции г. Москвы. После этого на ее основе была подготовлена скорректированная методика оценки, переданная в Госстандарт в составе заявочной документации для регистрации «Системы сертификации и оценки объектов интеллектуальной собственности». После ее тщательной экспертизы и собеседования с заместителем председателя Госстандарта РФ была зарегистрирована. Эта была первая методика оценки рыночной стоимости прав на объекты интеллектуальной собственности (далее – ОИС), официально зарегистрированная государственным ведомством.

После этого данная методология оценки развивалась (см. рис. 1) и в рамках госконтрактов институ-

том СОИС последовательно разрабатывались более совершенные варианты методики, адаптированные к разным отраслям².

2. Сертификация объектов интеллектуальной собственности

Данный инструмент был в своем начальном варианте разработан автором в период с 1993 по 1995 годы, когда начал формироваться рынок объектов интеллектуальной собственности³. В это время юридически оформленные ОИС стали идентифицироваться в качестве полноценного товара, а также в качестве инвестиций в различные инвестиционные проекты и программы в сфере бизнеса и разных систем регионального управления⁴. Поэтому уже тогда остро встал вопрос сертификации качества ОИС как товара и как инвестиций, в связи с чем автором в 1995 г. были подготовлены и зарегистрированы в Госстандарте документы, составившие основу «Системы сертификации и оценки объектов интеллектуальной собственности и Знак соответствия» (№ РОСС RU.0001.04Я300 от 19 июля 1995 г.; далее – СОИС).

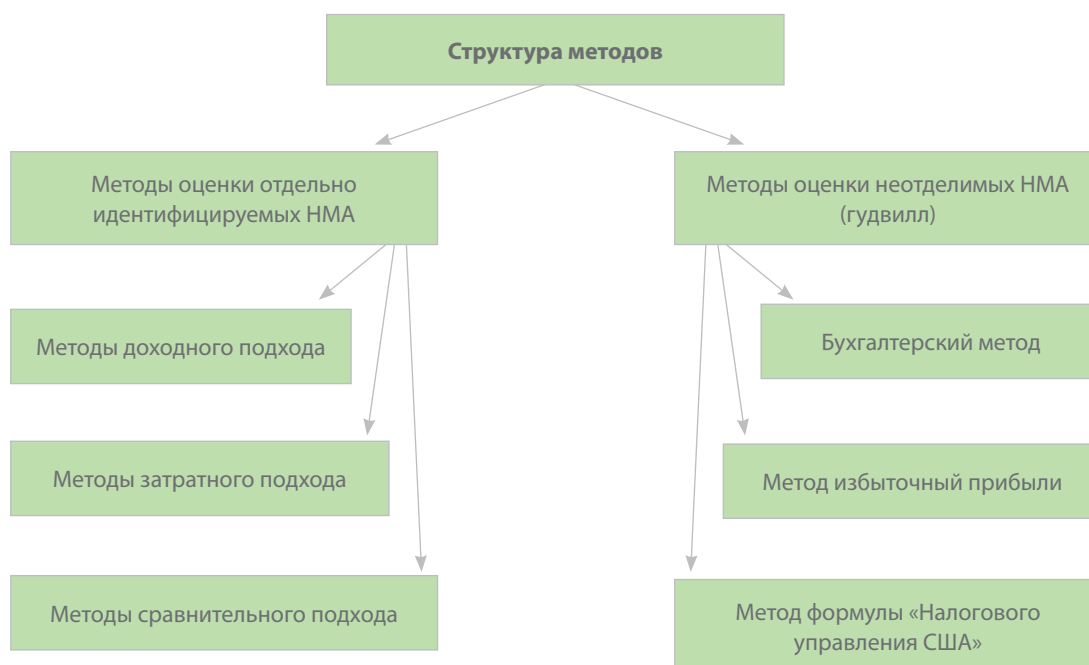


Рис. 1. Стоимостная оценка интеллектуальной собственности

² Леонтьев Б. Б. Когда не пугает встреча с неопределенностью // Экономика и жизнь. – № 4, январь 1993 г.

³ Леонтьев Б. Б. Интеллектуальная собственность: как ее сертифицировать и оценить // Экономика и жизнь. – № 23, июнь 1996.

⁴ Леонтьев Б. Б. Диверсификация или специализация // Экономика и жизнь. – № 8, февраль 1993.

Эта была не только первая в российской практике система добровольной сертификации ОИС, но и первая в мировой практике. Как показывает международный опыт, только сегодня в экономически развитых странах к сертификации ОИС начинает проявляться интерес у бизнесменов, банкиров и правительств, что нами ощущаемо и вполне объяснимо.

Сертификация отдельных наиболее значимых ОИС в рамках деятельности института СОИС сюда осуществляется:

- по формуле изобретения;
- по объему используемых прав;
- по качеству технического решения;
- по качеству режима охраны;
- по патентной чистоте;
- по другим критериям на соответствие требованиям Системы СОИС.

По данным задачам действуют внутренние стандарты, которые пока не обнародуются по коммерческим соображениям, что, безусловно, ограничивает сферу их применения. Тем не менее спрос на эти услуги на рынке год от года медленно растет. Все чаще сертификация ОИС становится востребована инвесторами, проявляют интерес к сертификации также и судебные органы, использующие наши сертификаты в составе экспертных оценок.

3. Коммерческий потенциал интеллектуальной собственности

В 2001 г. институтом СОИС была подготовлена для внутреннего использования методика оценки коммерческого потенциала, применение которой оказалось весьма ограниченным.


Коммерческий потенциал – это максимально возможный совокупный доход или масса прибыли, которые можно извлечь в результате реализации кон-

кретного ОИС или совокупности объектов за период действия на них исключительных прав. Поэтому, отбирая отдельные результаты интеллектуальной деятельности (далее – РИД) для коммерциализации, нужно в первую очередь ориентироваться именно на этот показатель, как наиболее достоверный критерий оценки инвестиционной привлекательности таких объектов.

Коммерческий потенциал – это максимально возможный совокупный доход или масса прибыли, которые можно извлечь в результате реализации конкретного ОИС или совокупности объектов за период действия на них исключительных прав. Поэтому, отбирая отдельные результаты интеллектуальной деятельности для коммерциализации, нужно в первую очередь ориентироваться именно на этот показатель, как наиболее достоверный критерий оценки инвестиционной привлекательности таких объектов

Известно, что из первоначально отобранных коммерчески ценных идей до реального коммерческого использования доходят лишь 2–3 из тысячи. Эта статистика, сформировавшаяся в крупных научно-технических государственных и негосударственных организациях, справедлива и для США, и для России. Малые предприятия и отдельные предприниматели и изобретатели имеют другую статистику: 1:1000 и 1:10 в зависимости от компетенции изобретателя. Отсюда вытекает формулировка весьма острой и всегда актуальной проблемы отбора коммерчески ценных идей для дальнейшего использования и инвестирования средств в инвестиционные проекты и программы обновления производства.

В процессе изобретательской и научно-исследовательской деятельности постоянно рождаются новые коммерчески привлекательные идеи, которые



после проведения НИОКР и их опытной проверки исследователями и положительного заключения приемщиков, тем не менее, разными экспертами оцениваются как перспективные или неперспективные⁵. Качество такого **первичного отбора** прошедших экспертную оценку коммерчески ценных РИД во многом зависит от компетенции эксперта. При этом задачи такого отбора могут быть самыми разными, например, отобрать РИД с максимальной быстрой окупаемостью или с минимальной капиталоемкостью, либо то и другое вместе.

Однако более ответственным и сложным является **вторичный отбор** РИД из числа наиболее состоятельных и перспективных для целей дальнейшего инвестирования в них капитала и использования в проектах формирования на их основе новых систем, организаций или объектов бизнеса. Все последующие этапы инвестиционного отбора, третичного или четверичного, требуют не только практической проверки, но и еще более высокой компетенции экспертов, имеющих длительный опыт работы с такими объектами и понимающих тонкости организации инновационного процесса.

Технология такого вторичного и третичного отбора

происходит через оценку коммерческого потенциала опытно проверенных ОИС, используемых в качестве основы будущих объектов бизнеса. Ниже представлена (см. рис. 2) сокращенная **технология расчета коммерческого потенциала ОИС**, прошедшего опытную проверку идеи на уровне НИОКР. По данной технологии отбираются одно-два предложения для последующего инвестирования средств в новый бизнес-проект.

По результатам оценки коммерческого потенциала инвестор отбирает лучшие и принимает решения по предпочтительности инвестирования с учетом своих индивидуальных возможностей, специфики работы с проектами и макроэкономическими тенденциями.

4. Инвентаризация интеллектуальной собственности и других НМА

Инвентаризация нематериальных активов родилась в институте СОИС, по сути, в 1995 г. как итог систематического обследования разных предприятий перед стоимостной оценкой их НМА⁶. Исходя из того, что интеллектуальная собственность и другие

ОЦЕНКА КОММЕРЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА

Коммерческий потенциал – это совокупный потенциальный доход, который можно получить от наиболее эффективного использования ОИС в течение всего срока действия прав.

Оценка коммерческого потенциала необходима при отборе патентов для дальнейшего финансирования их коммерческой реализации.

Технология оценки КП

- потенциальный перечень технологии и дефицитных для потребителя изделий, использующих патент
- номенклатура товаров и услуг, применяющих патент
- рыночные ниши на территории действия патента
- близость к источникам сырья и другим ресурсам
- схемы организации производства и сбыта продукции
- схемы финансирования производственных и коммерческих программ
- оценка совокупных доходов от реализации патента в миллионах евро

Рис. 2. Стоимостная оценка интеллектуальной собственности

⁵ Леонтьев Б. Б. Интеллектуальная собственность требует умелого обращения // Экономика и жизнь. – № 10, март 1994.

⁶ Леонтьев Б. Б. Интеллектуальные активы предприятия // Экономика и жизнь. – № 32, август 1995.



нематериальные активы в основном генерируют прибыль компаний, то для того, чтобы узнать, сколько прибыли генерирует один актив, нужно сначала всю прибыль распределить по всем нематериальным активам, а затем посчитать долю прибыли, приходящейся на конкретный, интересующий нас актив. Этими формулами мы пользуемся и сегодня:

$$C_{\text{Б}} = C_{\text{МК}} + C_{\text{ФК}} + C_{\text{ИК}}, \text{ откуда: } C_{\text{ИК}} = C_{\text{Б}} - C_{\text{МК}} - C_{\text{ФК}};$$

$$C_{\text{ИК}} = \sum C_{\text{НМА}}^1 + C_{\text{НМА}}^2 + C_{\text{НМА}}^3 \dots + C_{\text{НМА}}^n$$

где применительно к стоимости С: Б – это бизнес, МК – материальный капитал, ФК – финансовый капитал, ИК – интеллектуальный капитал, НМА – нематериальный актив.

Однако чтобы правильно посчитать стоимость всех или отдельных НМА на предприятии, нужно составить полный реестр НМА, а для этого необходимо предварительно провести инвентаризацию НМА. Так родилась идея инвентаризации НМА на предприятиях⁷. В 1997 г. вышло Постановление Правительства РФ по инвентаризации НМА в сфере действия технологии военного и двойного назначения, которую контролирует ФАПРИД. Затем было постановление Минимущества РФ об инвентаризации нематериальных активов на госпредприятиях, где автор был одним из исполнителей проекта этого документа. Основные методические рекомендации по инвентаризации нематериальных активов для отечественных предприятий и организаций были подготовлены, опубликованы и распространены сотрудниками института СОИС⁸. Эти рекомендации сегодня пользуются наибольшим спросом на предприятиях.

Такова история идеи инвентаризации НМА в нашей стране⁹. Эта идея затем в 2001 г. была завезена во Францию, в Марсель, партнерами СОИС и соавторами учебного пособия. Во Франции она была заимствована, получила другое название и стала распространяться в Европе.

5. Стратегическое управление интеллектуальной собственностью

Любая интеллектуальная собственность, используемая в бизнесе и бизнес-проектах, всегда играет роль интеллектуальных инвестиций. Поэтому любое введение в хозяйственный оборот таких объектов должно осуществляться официально с привлечением компетентных экспертов и самого инвестора, как гаранта качества своих инвестиций. Передача и прием активов сопровождается оформлением актов и договоров взаимной ответственности. Управление интеллектуальными инвестициями изначально должно строиться на их максимальной защищенности от конкурентов и возможных недобросовестных пользователей. Любой коммерческий успех конкурента развивает у предпринимателя соблазн использовать то же самое у себя и для себя¹⁰. В таких случаях эти же самые инвестиции следует квалифицировать не как интеллектуальные ресурсы в широком их понимании, а как интеллектуальную собственность, поскольку она среди прочих ресурсов и инвестиций имеет ряд весомых юридических преимуществ. И в пользу такой позиции есть множество аргументов.

Во-первых, именно интеллектуальная собственность среди прочих ресурсов и инвестиций лучше остальных нормативно прописана и потому гораздо качественнее охраняется и защищается в любых досудебных и судебных спорах. *Во-вторых*, именно язык и норма института интеллектуальной собственности предпринимателям, юристам и консультантам хорошо понятны, и они едины во всем мире. Этот институт на основе судебных прецедентов долго формировался в международной практике последние пятьсот лет и сегодня признан во всем мире. *В-третьих*, именно в нормах ИС всесторонне учтен и содержится мировой опыт разрешения спорных ситуаций по вопросам ее принадлежности и применения правил ее добросовестного использования, что для инвесторов является важнейшим

⁷ Леонтьев Б. Б. Сколько стоит предприятие? // Экономика и жизнь. – № 1, январь 1997.

⁸ См.: Леонтьев Б. Б. Сколько стоит предприятие? // Экономика и жизнь. – № 1, январь 1997; Леонтьев Б. Б. Интеллектуальные активы предприятия // Экономика и жизнь. – № 32, август 1995.

⁹ Леонтьев Б. Б. Когда не пугает встреча с неопределенностью // Экономика и жизнь. – № 4, январь 1993.

¹⁰ Леонтьев Б. Б. Феномен «первого лица» // Экономика и жизнь. – № 21, май 1993.

аргументом гарантированной сохранности и защищенности вложенных ими огромных средств. *В-четвертых*, именно ИС является системообразующим элементом любого бизнеса, так как на ее монополии выстраиваются устойчивые сверхдоходы и максимальные прибыли, поскольку она лучше остальных ресурсов обосновывает надежный вклад больших инвестиций и потому, в свое время, именно ИС инициировала промышленную революцию в тех странах, где ее поняли и нормативно приняли раньше других. *В-пятых*, именно она становится привлекательной для внешних «умов», поскольку выстраивает справедливые отношения между авторами и правообладателями во всех научных, инновационных и производственных низовых организациях, занятых воспроизводством и использованием результатов творчества. Лишь менеджеры, научившиеся справедливо стимулировать и воодушевлять авторов и владельцев ИС, могут ожидать рост последующей плодотворной творческой

и, соответственно, активизации инвестиционной деятельности¹¹. За демонстрацией роста стоимости ИС и роста капитализации бизнеса следует ожидать рост интеллектуальных и финансовых инвестиций извне. Но не наоборот. Однако здесь важно не обмануть инвестора ни мелкого, ни крупного, трезво и профессионально оценивать себя (см. рис. 3).

Нормальное развитие и процветание инноваций в любой экономике происходит не сверху, а снизу. Всего этого не могут увидеть рядовые сотрудники крупных российских компаний и, к сожалению, не желают понимать их руководители. Именно поэтому наиболее успешная инновационная деятельность и высокотехнологичная экономика во всем мире и в СССР, исключительно в сталинский период, развивалась снизу¹². То же было в США, Японии и в Западной Европе, где инновационные технологии осваивали малые и средние предприятия и лишь затем их системно стали осваивать крупные



Рис. 3. Подсистемы стратегического управления интеллектуальной собственностью

¹¹ Леонтьев Б. Б. Считаем шансы на успех // Экономика и жизнь. – № 13, апрель 1993.

¹² Леонтьев Б. Б. Диверсификация или специализация // Экономика и жизнь. – № 8, февраль 1993.

корпорации. Интеллектуальные инвестиции в виде ценных РИД в отличие от финансовых инвестиций не могут исходить откуда-то сверху. Они всегда их авторами выращиваются снизу. Если оторвать идею от автора, как ребенка от родителей, то успеха ждать бессмысленно – и в науке, и в жизни. К сожалению, этих простых аксиом «застрельщики» российской инновационной экономики не знают. И, если мы с самого верха свое отношение к авторам не перестроим, то и в будущем у нас ничего не получится. В инновационной экономике основными дефицитными являются не финансовые инвестиции, а интеллектуальные, поддержанные финансовыми. Именно они являются системообразующими и эволюционно развивающими любую оргструктуру – предприятие, отрасль, регион, страну.

Интеллектуальные инвестиции отличаются от финансовых не только содержанием, но и их принадлежностью к конкретным личностям – автору и правообладателю. Патент без автора и правообладателя не работает, а тем более прилагаемые к патенту ноу-хау, знания о которых находятся в голове у автора, а не на бумаге. Жульничать с деньгами гораздо проще, чем с патентами, ноу-хау, программными продуктами и товарными знаками. Именно поэтому умные люди во всем мире вкладывают деньги в акции компаний, подобных тем, что создали Билл Гейтс и Стив Джобс.

Есть **естественные закономерности развития интеллектуальной природы**, которые нужно знать и использовать как попутный ветер, но не следует действовать против законов интеллектуальной природы, т.е. идти против ветра. Все построенное против ветра все равно рухнет, и жаль будет нерационально израсходованные средства, время и жизни многих тысяч людей, потраченных на возведение «карточных домиков».

6. Возвратный капитал

Механизм «возвратного капитала» – это та самая обратная связь в финансовой системе предприятия, которая позволяет наращивать интеллектуальные ресурсы, давая предприятию большую устойчивость в высококонкурентной среде и стабильно высокие доходы. Правильно организованный меха-

низм возвратного капитала на предприятиях России позволил бы не тратить бюджетные средства на ОКР и технологические разработки, ввиду того, что эти деньги выделялись бы бизнесом. А это, по оценкам института СОИС, не менее 10 млрд рублей в год по разным отраслям экономики. Причем эти деньги не растекались бы по карманам, а реально работали бы на экономику и развивали именно высокотехнологичный бизнес, т.е. решали бы те задачи, которые ставят президент и правительство.

Интеллектуальные инвестиции в виде ценных РИД в отличие от финансовых инвестиций не могут исходить откуда-то сверху. Они всегда их авторами выращиваются снизу. Если оторвать идею от автора, как ребенка от родителей, то успеха ждать бессмысленно – и в науке, и в жизни

Смысл возвратного капитала состоит в том, чтобы часть прибыли, полученной от успешной реализации высокотехнологичной продукции, возвращалась в бизнес без всякого налогообложения и расходовалась по двум статьям (см. рис. 4):

- а) **вознаграждение всем творческим участникам данного высокотехнологичного цикла успешной реализации конкретной партии продукции.** Первыми здесь стоят правообладатели ИС, затем авторы, затем лица, творчески содействующие ее полноценной коммерческой реализации в составе технологий и продукции, обеспечивающей данный коммерческий цикл;
- б) **вторая часть возвратного капитала идет на финансирование НИОКР в рамках данного бизнеса, позволяя ему системно стратегически развиваться, не привлекая средства со стороны.**

Работая по такой схеме, предприятия начинают не избавляться от самых умных технических специалистов, что происходит до сих пор, а, наоборот, искать их и вовлекать в свои НИОКР и в освоение

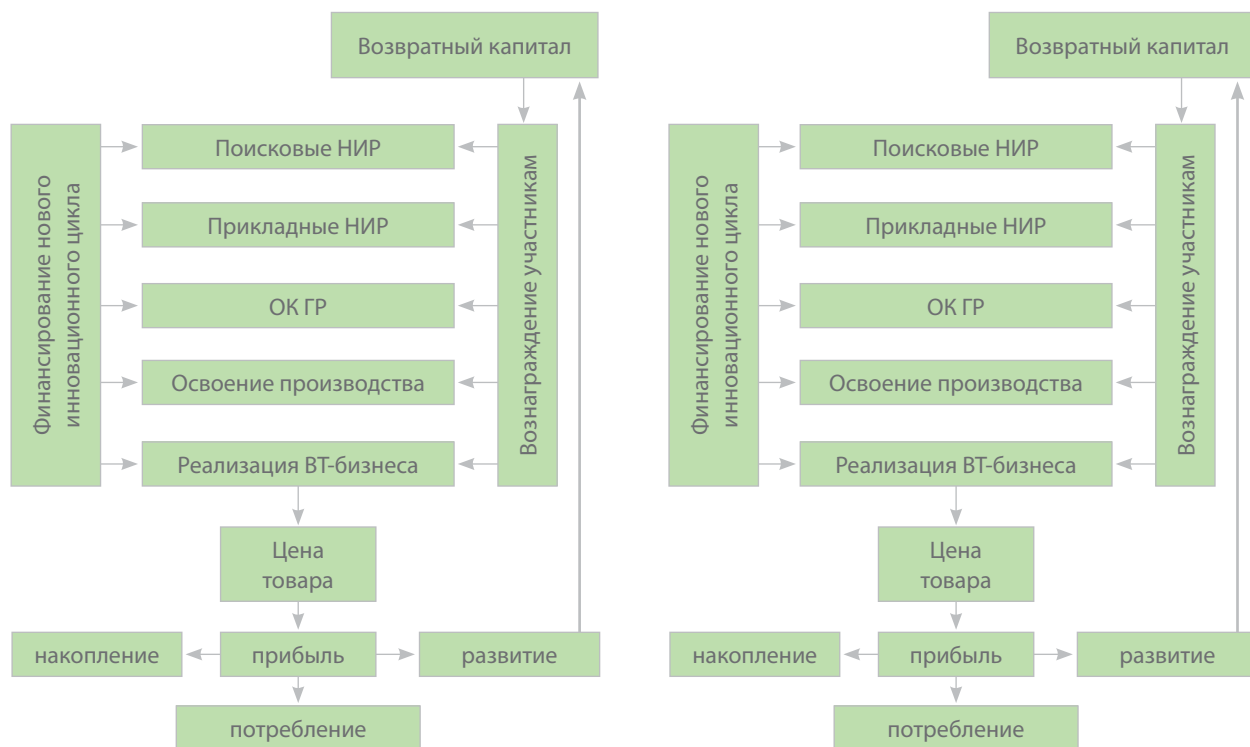


Рис. 4. Возвратный капитал как средство самофинансирования НИОКР и стимулирования авторов разработок

новых технологий. Изобретательская и инновационная деятельность наконец-то начнет из убыточной превращаться в самую доходную. Но для этого требуется изменить механизм учета и налогообложения нематериальных активов, а **«возвратный капитал» необходимо выделить в отдельную самостоятельную категорию финансового учета.** В разных европейских странах 20–30% прибыли высокотехнологичных компаний не облагается налогом и используется как «возвратный капитал». Именно поэтому там интеллектуальные активы, начиная с высококвалифицированного персонала и интеллектуальной собственности, остро востребованы, в отличие от России. Следовательно, «утечка мозгов» обусловлена в основном экономическими механизмами через сотни тысяч высокотехнологичных предприятий Запада и Востока, где также работает механизм возвратного капитала. В 2006 г., когда автор публиковал идеологию «возвратного капитала» и объяснял механизм его действия, уже тогда, зная колоссальную инерцию мышления чиновников, спрогнозировал, что им потребуется не менее пяти лет, чтобы понять этот механизм. Но уже прошло более шести лет, а воз и ныне там.

7. Паспорт творческого участия

Технология паспорта творческого участия была автором разработана в конце 1970-х годов. Это чрезвычайно эффективный механизм вознаграждения всех участников конкретного инновационного или инвестиционного проекта как отдельно существующего, так и внутри предприятия. Он снимает все конфликты интересов и гармонизирует работу всех участников инновационного процесса.

Для более полного системного и комплексного учета индивидуальных и групповых творческих вкладов по крупным, сложным и долгосрочным темам в рамках разработки единой технологии, финансируемой заказчиком, исполнитель-работодатель вправе поручить руководителю проекта или темы вести **паспорт творческого участия** всех участников разработки.

В состав участников по всем этапам инновационного цикла включаются авторы РИД и все содействующие им лица, внесшие свой реальный творческий



вклад. Паспорт творческого участия персонифицирует вклады по периодам и по этапам работ в хронологической последовательности, обеспечивает индивидуальный и общий учет всех творческих вкладов для последующей их персональной оценки и выплаты вознаграждений, начиная с вознаграждений авторам.

Паспорт может вестись в произвольной форме, позволяющей учитывать этапность и списочный состав участников создания инновации, включая начальный этап коммерческой реализации. Ниже представлен примерный образец паспорта творческого участия (см. таблицу). Применение паспорта целесообразно также и при идентификации творческих вкладов, оцененных в качестве выдающихся. С этой целью исполнитель-работодатель и (или) авторы РИД обязаны хранить паспорт в течение срока

действия прав на РИД, созданных в рамках разработки единой технологии.

По решению сторон в рамках разрабатываемой единой технологии учет и оценка творческих вкладов могут быть поручены внешней специализированной организации, с которой заключаются договорные отношения, учитываемые в государственном контракте.


Исполнитель-работодатель в соответствии с условиями, предусмотренными в государственном контракте, организует начисление и выплату вознаграждений авторам и другим участникам, внесшим творческий вклад в работу. С этой целью он организует учет и оценку творческих вкладов, а также расчет стоимости и выплату авторам вознаграждений.

Таблица*

Паспорт творческого участия

№	Период НИОКР	Этап работы	ФИО авторов творческих участников этапа работы	Краткое описание творческого вклада по каждому участнику отдельно	Место и дата выполнения	Вес этапа работы	Вес участника
1	Поисковая НИР	1.1					
		1.2					
		1.3					
		1.4					
2	Прикладная НИР	2.1					
		2.2					
		2.3					
		2.4					
3	ОКР	3.1					
		3.2					
		3.3					
		3.4					
4	Промышленное освоение	4.1					
		4.2					
		4.3					
		4.4					

* Примечание: Вес этапа работы и каждого участника оцениваются по стобалльной шкале.



Учет вкладов, организация начисления, выплата вознаграждений, а также координация работ предусматриваются внутренним положением или приказом, в котором должно быть определено ответственное лицо, обеспечивающее своевременное начисление и выплату денежных средств авторам и лицам, им содействующим.

В смете по государственному контракту предусматривается сумма авторских вознаграждений и вознаграждений за рационализацию и другое содействие в размере 10% от стоимости договора по государственному заказу, которая рассчитывается исходя из планируемого количества авторов, предварительно оцененного количества и качества РИД в целом по договору.

Основанием для начисления и выплаты авторских вознаграждений может быть паспорт творческого участия, отражающий существенный творческий вклад каждого участника в составе данной разработки, начиная с авторов РИД.

До сих пор этот механизм не очень активно распространяется в нашей стране в основном по двум причинам:

1. Этому мешает не вполне компетентная юридическая норма в ГК РФ, где вознаграждения предусмотрены только авторам. Ясно, что те, кто писал ее в 2007 г., думали об упрощении норм, но этим был фактически нарушен баланс интересов между всеми участниками инноваций.

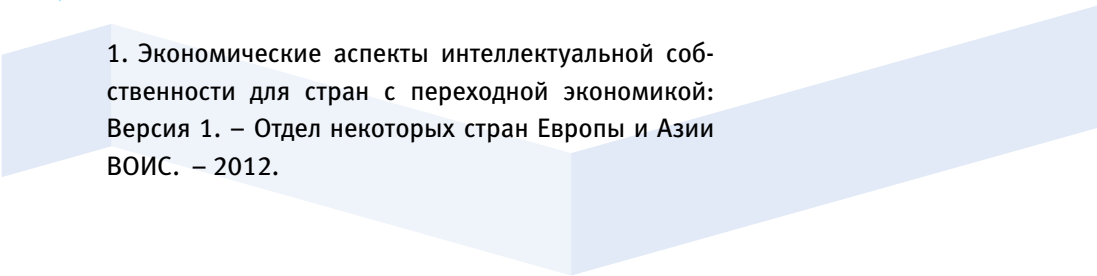
2. Сами авторы обычно не хотят иметь такой паспорт в надежде все вознаграждение получить в одиночку, не делясь с содействующими лицами, которые дорабатывали их изобретения и адаптировали к реальным условиям производства.

Сюда же в качестве восьмого инструмента можно было включить Концепцию государственной стратегии интеллектуальной собственности, поскольку она поддержана руководством ТПП РФ, госкорпорациями, ведомствами, министерствами и Советом Федерации, и сегодня правительство ищет деньги для ее реализации. Но это огромная работа только начинается и сегодня пока рано ее включать в список активов института СОИС.

Безусловно, почти двадцатилетняя научная и практическая работа на энтузиазме не может продолжаться. Специалисты США уже обратили на нас свой взор, за что мы им безмерно благодарны. Их помощь в ознакомлении с десятками участников инновационной экономики США для нас колоссальный неоценимый подарок. Это знакомство автору дало возможность на живом примере проиллюстрировать десятки собственных идей, правота которых подтвердилась в беседах и докладах с руководителями различных американских инновационных организаций. Мы надеемся, что скоро этот опыт пригодится и в России. ■



ЛИТЕРАТУРА:



1. Экономические аспекты интеллектуальной собственности для стран с переходной экономикой: Версия 1. – Отдел некоторых стран Европы и Азии ВОИС. – 2012.