

УДК 338.3.01

**ФОРМЫ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ ПРАВ НА ОБЪЕКТЫ  
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

*Акимова Т.А.,*

*к.э.н., доцент*

*Алтайский государственный университет*

*г. Барнаул, Россия*

**Аннотация**

В условиях жесткой конкуренции в бизнесе выживают только компании, внедряющие инновации во все бизнес-процессы и процессы управления. При этом большое значение имеют с одной стороны коммерциализация прав на объекты интеллектуальной собственности с целью извлечения прибыли, с другой стороны возможность получения этих прав. В статье представлены основные характеристики и определены особенности разных форм коммерциализации прав на объекты интеллектуальной собственности.

**Ключевые слова:** интеллектуальная собственность, права на объекты интеллектуальной собственности, коммерциализация, техническая помощь, франчайзинг, трансфер технологий, промышленная кооперация, инжиниринг, лизинг.

**FORMS OF COMMERCIALIZATION OF RIGHTS TO  
INTELLECTUAL OBJECTS PROPERTY**

*Akimochkina T.A.,*

*Ph.D., associate professor*

*Altai State University*

*Barnaul, Russia*

**Annotation**

In conditions of tough competition in business, only companies that innovate in all business and management processes survive. At the same time, on the one hand, the commercialization of rights to objects of intellectual property for the purpose of making profit, on the other hand, the possibility of obtaining these rights. The article presents the main characteristics and identifies the features of various forms of commercialization of rights to intellectual property.

**Keywords:** intellectual property, intellectual property rights, commercialization, technical assistance, franchising, technology transfer, industrial cooperation, engineering, leasing.

Изменения сложившихся правил в мировом бизнесе не предсказуемы и все более быстротечны. Свидетельство тому – события, происходящие в настоящее время, на фоне торговых войн Китая и США. На сегодняшний день ситуация такова, что, например, компания Huawei может понести значительные потери из-за отказа США в предоставлении прав на использование объектов интеллектуальной собственности, которые компания широко использует в производстве своей высокотехнологичной продукции. Такие действия говорят о том, что руководство компаний, использующих чужие разработки, должно осознавать, что поставщики этих разработок могут прекратить сотрудничество с ними. Выход из подобной ситуации – собственное создание интеллектуальных объектов и полное владение правами на них. Очевидно, что это потребует немалых инвестиций, привлечение новых сотрудников, но возможны ситуации, когда другого выхода не будет. В связи с этим, на настоящем этапе развития экономики вопросы создания, охраны, использования интеллектуальной собственности приобретают особую актуальность.

Согласно Гражданскому кодексу РФ объектами интеллектуальной собственности являются: произведения науки, литературы и искусства, программы для ЭВМ и базы данных, изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, селекционные достижения, секреты производства (ноу-хау), фирменные наименования, наименования мест происхождения товаров, коммерческие обозначения, а также объекты смежных прав (1).

Следует заметить, что интеллектуальная собственность – это уникальный актив компании, уникальность заключается в следующих особенностях этого актива:

- актив «интеллектуальная собственность» является нематериальным активом компании;
- интеллектуальная собственность не является объектом как таковым, говоря об интеллектуальной собственности, мы подчеркиваем, что, по сути, речь должна идти о праве на объект;
- права на интеллектуальную собственность могут приносить компании доход одновременно, как минимум, из трех источников: доход от использования прав на объекты интеллектуальной собственности в составе собственного производства продукции или услуг, доход от временного передачи прав сторонним компаниям и доход от вложения прав на объекты интеллектуальной собственности в совместные предприятия в виде вклада в уставной или вкладочный капитал.

В России набирает обороты новый вид деятельности, хорошо известный, например, в США, – патентный троллинг. Этот бизнес представляют как криминальный в силу того, что не вкладывая никаких средств, патентные тролли шантажируют компании возбуждением исков о нарушении патентных прав, предлагая откупиться взамен на возможные

потери от этих исков. Это, безусловно, нечестный бизнес. Вместе с тем, многие российские компании, в которых к управлению правами на интеллектуальную собственность подходят системно, защищают свои права на должном уровне и получают доход от несанкционированного использования их прав в виде штрафов от нарушителей по судебным решениям. На наш взгляд, этот источник дохода тоже можно причислить к уникальным характеристикам актива «интеллектуальная собственность».

Очевидно, что компании, владеющие определенным портфелем интеллектуальных прав, заинтересованы в извлечении прибыли из владения этими правами, то есть в коммерциализации объектов интеллектуальной собственности. История формирования актива «интеллектуальная собственность» в российских компаниях претерпела значительные трудности. Как известно, в процессе пресловутой приватизации этот актив был утерян не только на уровне отдельно взятых компаний, но и в национальном масштабе. Причинами этого была его «нематериальность» и поспешность самой приватизации.

Традиционно, коммерческий эффект от владения правами на объекты интеллектуальной собственности приносило три направления его использования. Это использование объектов интеллектуальной собственности, созданных в компании или полученных прав на его использование путем переуступки прав сторонними компаниями через заключение договора о переуступке прав, либо заключения лицензионных договоров на временное использование прав в собственном производстве. Второе направление коммерциализации – передача собственных прав на объекты интеллектуальной собственности путем заключения вышеуказанных договоров. Третье направление – вклад прав на использование объектов интеллектуальной собственности в уставные капиталы совместных предприятий после их денежной оценки. Эти формы коммерциализации

достаточно хорошо изучены. Следует заметить, что в рамках третьего направления в настоящее время популяризируется создание малого инновационного предпринимательства «под проект», что часто предполагает использование прав на объекты интеллектуальной собственности.

По мере становления рынка интеллектуальной собственности появились следующие формы коммерциализации прав на объекты интеллектуальной собственности: техническая помощь, франчайзинг, трансфер технологий, промышленная кооперация, инжиниринг, лизинг. Дадим характеристику каждой форме передачи прав.

Техническая помощь может выступать главным предметом соглашений либо включается отдельными положениями в соглашения о передаче прав на использование технологий, на использование технологий вместе с поставками оборудования либо в соглашения только о поставках оборудования. Предметом соглашения о технической помощи является технические или инжиниринговые услуги, что выделяет эти соглашения из прочих соглашений по коммерциализации прав на объекты интеллектуальной собственности. Помимо технических услуг в эти соглашения могут входить вопросы, связанные с арендой оборудования, инструментов и приборов, а также с подрядными работами. Технические услуги оказывают специалисты поставщиков или лицензиара. Поскольку зачастую эти специалисты приезжают из других регионов или даже стран, соглашения в обязательном порядке должны содержать вопросы, касающиеся транспортных расходов, размещения, вознаграждения, условия страховки, формы обучения. Технические услуги могут оказываться как на возмездной, так и на безвозмездной основах.

Поскольку техническая помощь оказывается при передаче прав на объекты интеллектуальной собственности, а права должны быть защищены, соглашение содержит вопросы, касающиеся обязательств неразглашения

полученной в процессе оказания технической помощи конфиденциальной информации. Если услуги оказывают иностранные специалисты, в соглашения включаются положения об оплате услуг переводчиков и помощь в получении виз.

Франчайзинг широко используется в бизнесе всех стран. Такая форма передачи прав на объекты интеллектуальной собственности предусматривает следующие действия: крупная компания передает право на использование объекта интеллектуальной собственности другому юридическому лицу, которое, как правило, является небольшой компанией. По договору франшизы передаются права на использование технологий производства или продажи товара (возможно, права на производство и продажу вместе) или услуги известной компании, при этом может быть передано и право пользования товарным знаком или знаком обслуживания передающей стороны. Так же по договору франшизы могут передаваться права на методы ведения бизнеса.

Эта форма передачи прав на объекты интеллектуальной собственности получила широкое признание и распространение в силу того, что она несет определенные выгоды всем участникам процесса: для франчайзера (передающей стороны) это быстрое освоение новых рынков при экономии инвестиционных вложений; для франчазы (получателя прав) возможность открыть бизнес с распределением рисков и получением определенных преференций со стороны франчайзера (обучение персонала, передачи технологий производства или оказания услуг и пр.). Для потребителей преимущества заключаются в возможности получения товара или услуги гарантированного качества по конкурентным ценам.

Целью трансфера технологий является объединение и распространение знаний, компетенций, практического опыта действий при внедрении инноваций, при этом риски распределяются между участниками процесса.

Участниками могут выступать не связанные между собой компании, различные объединения юридических лиц, структурные подразделения компаний. Трансфер технологий может быть коммерческим и некоммерческим. При этом объектом договоров коммерческого трансфера являются объекты промышленной собственности, ноу-хау и технологическая и техническая информация. Некоммерческий трансфер связывают с таким понятием как «диффузия инноваций», которое означает процесс, посредством которого нововведение передается по коммуникационным каналам между членами социальной системы во времени[2]. Зачастую одной из основных целей различного рода объединений компаний является некоммерческий трансфер технологий. Процесс трансфера технологий предполагает наличие следующих этапов:

- анализ состояния собственных технологий и выявление необходимости их совершенствования;
- изучение рынка инноваций с целью нахождения требуемой технологии;
- определение предельного объема инвестиций на приобретение необходимой технологии;
- подбор возможных альтернатив искомым технологиям;
- организация переговоров между владельцами прав на технологию и покупателями этих прав (если технология передается за плату), если предусмотрен некоммерческий трансфер, оговариваются условия свободной передачи и заключение договора.
- передача технологии на условиях договора о трансфере технологии.
- использование полученной технологии в собственном производстве.

Близкой к трансферу технологий формой передачи прав на объекты интеллектуальной собственности является промышленная кооперация.

Эта форма предусматривает интенсивный технологический обмен,

когда кооперационные соглашения заключаются на длительный период, предметом соглашений выступают взаимный обмен правами на объекты интеллектуальной собственности. Цель таких соглашений – увеличение взаимного дохода, при этом реализуются задачи взаимного обмена техническими знаниями, углубление специализации производства продукции, овладение технологиями оптимизации производственного процесса и использования и развития человеческого капитала компании.

При подготовке и реализации инновационных проектов используется такая форма передачи прав на объекты интеллектуальной собственности как инжиниринг. При этом предметом договоров становятся услуги инженерно – консультационные, исследовательские, аналитические, расчетные по обоснованию проектов, разработки рекомендаций по оптимизации бизнес-процессов.

Инжиниринг в области ИС традиционно включает:

- мониторинг рынка ИС;
- определение направлений применения, в том числе путей коммерциализации прав на объекты интеллектуальной собственности;
- расчет необходимых инвестиций для создания или приобретения объектов ИС;
- определение возможных источников финансирования;
- проведение мероприятий, позволяющих преодолеть сопротивление изменениям;
- расчет технико-экономического обоснования создания продукта или услуги с применением объектов ИС;
- проведение переговоров со специалистами в области интеллектуального инжиниринга;
- заключение договоров по оказанию инжиниринговых услуг;



- разработка рабочей документации по проекту внедрения объектов интеллектуальной собственности;
- составление программы обучения участников проекта;
- мониторинг результатов и сопоставление со всеми запланированными показателями реализации проекта;
- оптимизация выполнения плана реализации проекта по внедрению объектов интеллектуальной собственности.

Большинство современных специалистов интеллектуальный инжиниринг чаще всего понимают применение IT-технологий в области разработки проектной документации, сюда включают современные технологии: 3-D технологии, геопозиционирование, лазерное сканирование для целей виртуального моделирования и другие. Следует отметить, что оказание инжиниринговых услуг является областью профессиональной деятельности и количество компаний, специализирующихся на интеллектуальном инжиниринге, растет.

Говоря об интеллектуальном инжиниринге нельзя не затронуть тему реинжиниринга.

Реинжиниринг – это фундаментальное переосмысление и радикальное перепроектирование и пререоснащение промышленного предприятия, включая обучение персонала, для достижения резких, скачкообразных улучшений главных современных показателей. Реинжиниринг целесообразен только в тех случаях, когда требуется достичь резкого (скачкообразного) улучшения показателей деятельности компании[3].

Выделяют три типа компаний, для которых реинжиниринг целесообразен:

1. Компании у которых издержки, а, следовательно, и цены что цены на товары заметно выше и (или) их качество (сервис) заметно ниже, чем у конкурентов.
2. Компании, на сегодняшний момент успешные, но прогнозирующие скорое изменение экономического окружения.
3. Компании, не имеющие проблем сейчас и не прогнозирующие их в обозримом будущем. Это компании-лидеры, проводящие агрессивную маркетинговую политику, желающие с помощью реинжиниринга добиться еще больших показателей деятельности.

Таким образом, задачи реинжиниринга аналогичны задачам внедрения объектов интеллектуальной собственности: освоение новшеств для повышения конкурентоспособности продукции и в конечном счете - выживаемости предприятия.

Реинжиниринг бизнеса обычно включает четыре этапа [13]:

1. Разработка образа-видения будущей компании.
2. Анализ существующего бизнеса.
3. Разработка нового бизнеса - создаются новые и (или) изменяются прежние процессы и поддерживающая их информационная система, тестируются новые процессы.
4. Внедрение проекта нового бизнеса.

Наименее развитой формой коммерциализации объектов интеллектуальной собственности в РФ является лизинг. В России эта форма перехода собственности регулируется Федеральным законом № 164-ФЗ [3]. По данным российского рейтингового агентства “Эксперт РА” основные

договоры лизинга интеллектуальной собственности имеют сегменты : железнодорожный сегмент (ж/д), авиализинга, автосегмента, [4].

В мировой практике наиболее распространен лизинг программного обеспечения, телекоммуникационного и медицинского оборудования. В российской практике прогнозируются такие же тенденции.

Участниками лизинга интеллектуальной собственности являются: собственник прав на объекты интеллектуальной собственности (лизингодатель), лизинговые компании, страховые компании, банки, лизингополучатель.

Схема лизинговых отношений выглядит следующим образом:

1. В лизинговую компанию приходит заявка от лизингополучателя на приобретение прав на определенный объект интеллектуальной собственности.
2. Лизинговая компания изучает возможность получения требуемых прав.
3. Лизинговая компания направляет заявку в банк на получение кредита на приобретение прав на объект интеллектуальной собственности с предоставлением необходимого пакета документов.
4. Права на объекты интеллектуальной собственности переходят к лизинговой компании по двум вариантам: на основании договора об отчуждении исключительного права или на основании лицензионного договора.
5. Лизинговая компания осуществляет страхование прав на объект интеллектуальной собственности в страховой компании.
6. Лизинговая компания предоставляет права лизингополучателю на основании договора лизинга.

7. Лизингополучатель производит лизинговые платежи в адрес лизинговой компании согласно договору лизинга.
8. Лизинговая компания осуществляет платежи по погашению кредита банку согласно кредитному договору.
9. По истечению сроков лицензионного договора, договора страхования, лизингового договора и кредитного договора и осуществления всех платежей по этим договорам, предмет лизинга возвращается к лизингодателю.
10. Права на объект интеллектуальной собственности остаются у лизинговой компании в том случае, если они были переданы лизингодателем по договору об отчуждении исключительного права.

Таким образом, какая бы форма коммерциализации прав на объекты интеллектуальной собственности не использовалась, передача прав производится, как правило, путем заключения договоров: договора об отчуждении исключительного права и лицензионного договора. При заключении договора об отчуждении исключительного права одна сторона (правообладатель) передает исключительное право на объект ИС в полном объеме другой стороне (приобретателю) за оговоренное вознаграждение. По сути, после заключения договора и соблюдения всех предусмотренных ГК РФ правовых норм, приобретатель становится правообладателем объекта ИС.

Основной формой передачи прав на объекты интеллектуальной собственности в РФ является заключение лицензионных договоров. В соответствии с ГК РФ, по лицензионному договору одна сторона - обладатель исключительного права на объект ИС (лицензиар) предоставляет или обязуется предоставить другой стороне (лицензиату) право использования объекта ИС в предусмотренных договором пределах. При заключении лицензионных договоров права на использование объекта ИС

передаются в определенном объеме, на определенной территории, как правило, за вознаграждение и на определенный срок. Исключительное право при этом не передается, а остается у правообладателя (лицензиара).

Общепринято, что развитие экономики любой страны зависит от скорости внедрения интеллектуальных продуктов. В России правительством продекларированы основные векторы развития, направленные на внедрение инноваций и цифровизацию бизнеса. Поэтому вопросы коммерциализации прав на объекты интеллектуальной собственности имеют практический интерес и должны широко изучаться и применяться в деятельности компаний.

### **Библиографический список**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.
2. <https://ekonomy-ru.info> [Электронный ресурс]( дата обращения - 21 мая 19.30)
3. Федеральный закон от 29.10.1998 №164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)»
4. [ozlib.com/830951/tehnika/inzhiniring\\_reinzhiniring](http://ozlib.com/830951/tehnika/inzhiniring_reinzhiniring) 22 d 15/37 [Электронный ресурс]

*Оригинальность 90%*