**КОНСАЛТИНГ - КАК ПРАКТИЧЕСКАЯ ФОРМА РЕАЛИЗАЦИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Одно из условий признания России западным сообществом является принятие ею всех необходимых мер по введению в действие законодательства о защите прав интеллектуальной собственности.

Однако, когда речь заходит об интеллектуальной собственности, обычно называются патенты, товарные знаки, права авторов произведений и т.д., т.е. те объекты, защита прав на которые не представляет юридической сложности при отлаженной правовой системе и наличии соответствующего законодательства.

В то же время, при широком толковании, под интеллектуальной собственностью понимают любую информацию, имеющую ценность с точки зрения заложенных в нее творческих идей, а также информацию, имеющую коммерческую ценность.

Несомненно, под это определение подпадает информация, которую “производят” специалисты по управленческому консультированию.

Российский менталитет мало изменился со времени Н.М.Карамзина- “воруют”, что особенно явно проявляется в отношении к интеллектуальной собственности (попробуйте представить себе русского, который стыдится работать на компьютере с нелицензионным программным обеспечением).

В то же время, специфика труда консультантов по управлению заключается в том, что они практически всегда предоставляют “информацию, содержащую творческие идеи”, конкретному заказчику за оговоренное вознаграждение. Известно, что оборот консультационных услуг в развитых странах весьма велик, так, в частности, в США этот оборот превышает в денежном выражении весь экспорт России, включая нефть и газ.

Возможно, рассмотрение управленческого консультирования, как частного случая возмездного использования интеллектуальной собственностью позволит в какой-то мере продвинуться на пути более глубокого понимания, почему в России часто не считается зазорным, использовать результаты интеллектуальной собственности без соответствующего наличия такого права.

**ИНВЕСТИЦИИ ВРЕМЕНИ В ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНУЮ СОБСТВЕННОСТЬ**

Когда говорят об инвестициях, то обычно подразумевают вложение в какое-то имущество денежных средств. В то же время очевидно, что инвестировать в какое-то дело можно также свои силы, время и даже интеллектуальную собственность. Недаром, при начале нового дела, например при организации товарищества, соучредители могут объединить денежные средства одного, личный автомобиль другого, а третьего “берут в долю”, потому что он умеет что-то делать, что не умеют другие.

Что касается консультантов по управленческому консультирования, то они на первом этапе своего бизнеса инвестируют собственное время в приобретения сначала необходимых знаний, ну а потом уже приобретается практический опыт работы. Отметим, что если в последующем консультанты выполняют “невыгодные проекты” с точки зрения получения вознаграждения, но выгодные с точки получения новых знаний, информации и т.д., то это, в определенном смысле, также можно рассматривать как инвестиции времени в свое будущее.

**Как это не покажется странным, изменения в менеджменте в конце 20 века ускорились до такой степени, что иногда их можно сравнивать с изменениями в новых технологиях.** Отчасти это связано с тем, что консультанты сами применяют в своей работе эти технологии (например Интернет для сбора информации), а с другой стороны, применение этих технологий на консультируемых предприятиях ставит новые задачи по мотивации работников творческого труда и др.

Поэтому консультанты по управлению должны постоянно наращивать свой потенциал. Если они не будут значительную часть своего времени заниматься повышением своего уровня, они просто отстанут от своих коллег, станут неконкурентоспособными.

Чем же “владеют” консультанты, когда работодатели приглашают их для решения своих проблем?

Во-первых, они владеют методами исследования проблем, которые показали свою эффективность на практике, в частности методами сбора и анализа информации, необходимых для нахождения оптимальных решений.

Во-вторых, консультанты по управлению являются специалистами в своей области. Они должны обладать достаточными знаниями в быстро развивающейсятеории менеджмента, который является не только искусством, но и наукой.

И, наконец, они обладают опытом работы по решению проблем у своих прошлых клиентов.

И первое, и второе, и третье - все требует больших затрат времени. Консультанты инвестируют свое время в накопление интеллектуального потенциала, также, например, как авторы компьютерных программ до того, как начинают создавать новый продукт.

**КОМУ ПРИНАДЛЕЖАТ РЕЗУЛЬТАТЫ ТРУДА КОНСУЛЬТАНТА?**

**Любой, даже независимый консультант по управлению, является предпринимателем в первую очередь по отношению к бизнесу своего клиента. Его задача заключается в том, чтобы предложить более оптимальную комбинацию ресурсов, которыми владеет или распоряжается клиент. Отсюда следует, что труд консультанта является несомненно творческим трудом, а продукт этого труда, представляющий из себя информацию, обладающую коммерческой ценностью, есть интеллектуальная собственность.** Но спрашивается, кому принадлежит эта собственность? Консультанту, который выполнил работу, или клиенту, который выплатил за эту работу соответствующее вознаграждение.

**Управленческий аспект**

Условно, выделяют три формы управленческого консультирования.

1. Экспертное консультирование, когда большую часть работы выполняет консультант. Однако в этом случае , клиент для выполнения консультационного проекта передает консультанту ценную коммерческую информацию (т.е., по определению интеллектуальную собственность), которую консультант в соответствии с нормами профессионального консультирования обязан сохранять в строгой тайне.
2. Обучающее консультирование, когда консультант передает клиенту определенные знания, как почерпнутые из общедоступных книг, так и те, которые являются продуктом его личного труда.
3. Процессное консультирование, когда и консультант и клиент выступают практически на равных в создании интеллектуального продукта.

**Правовой аспект**

В российском праве предусмотрены три формы реализации права собственности, независимо от того, относятся ли они к материальной или интеллектуальной собственности. Это право владения, право распоряжения и право пользования.

В случае, когда в качестве рассмотрения выступает информация, которая произведена в ходе управленческого консультирования, очевидно, что за соответствующее вознаграждение консультант передает клиенту право пользования информацией, содержащейся в отчете по работе или переданной ему в устной форме.

Что касается права “владения”, то очевидно, что даже если бы это право было зарегистрировано документально, им, после оплаты, владеют и клиент и консультант, из головы которого невозможно “изъять” ценную информацию. При выполнении новых консультационных проектов консультант будет создавать новые творческие продукты, при синтезе которых, несомненно, будет участвовать и информация из прошлых проектов.

Не проще дело обстоит и с правом распоряжения. Если в чистом виде консультант не имеет права передавать материалы уже выполненных проектов новым клиентам, при передаче новой информации в ней, наверняка будут просматриваться и “следы” прошлых творческих исканий

Дело осложняется еще тем, что, например, в ходе процессного консультирования по сути создан результат труда, в котором присутствует значительная доля участия самого клиента.

Здесь есть о чем поспорить, если вспомнить наше отношение к музыкальным произведениям одних авторов, в которых мы невольно узнаем фрагменты из чужих произведений.

**КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ В РОССИИ**

Как развивается управленческое консультирование в России и какие проблемы возникают на этом пути, связанные с этой формой реализации интеллектуальной собственности.

Следует отметить, что в России пока только начинает формироваться “новый менталитет”, когда за советы становится принятым платить. И, несомненно, большую положительную роль в формировании этого менталитета играют юристы, к помощи которых все чаще приходится обращаться простым людям и фирмам. Достаточно большим спросом стали пользоваться в последнее время услуги дизайнеров, консультантов по оценке недвижимости и т.д.

Особенность управленческого консультирования заключается в том, что их услуги наименее осязаемы, за исключением, быть может таких ситуаций, как составление для клиентов бизнес-планов. Чаще же услуги консультантов по управлению предоставляются в форме устных советов, письменный отчет это скорее просто несколько другая форма, позволяющая клиенту лучше воспринимать информацию, не забывать ее.

Стоимость консультационных услуг на западе колеблется от 500 до 1500 долларов за консультанто-день В России стоимость услуг консультантов по управлению значительно ниже, но постоянно растет и в скором времени может приблизиться к общемировой.

Однако, объяснить клиенту, что консультант потратил кучу времени на инвестирование своего времени в необходимые знания плохо воспринимаются клиентом. Быть может поэтому, в России консультанты больше предпочитают употреблять термины не почасовая оплата, а “общая стоимость консультационного проекта”.

При этом консалтинг в России, как оригинальная форма реализации интеллектуальной собственности, наталкивается на такие специфические трудности, которые очень редко встречаются в других формах, таких как патенты, товарные знаки и даже авторские права.

Дело в том, что работа консультанта заключается не только в том, чтобы найти лучшее с учетом существующей ситуации решение проблемы клиента. Реклама для консультанта - это успехи дел его старых клиентов, а этих успехов скорее всего не будет, если консультант просто ограничится подготовкой рекомендаций.

**Только в том случае, когда предлагаемые решения овладеют умом клиента, иначе говоря, только тогда, когда заказчик консультационных услуг примет решение как свое собственное, предлагаемое решение на самом деле будет реализовано, и только тогда можно рассчитывать на успех.**

Однако с учетом подготовки современных руководителей в России, как старых, так и новых, консультанту сегодня приходится тратить много времени на подготовку, обучение руководителей до того уровня, когда его идеи будут правильно восприняты.

При этом необходима кропотливая психологическая подготовка клиента к анализу рыночной ситуации его фирмы. В большинстве случаев проблемы, которыми занимаются консультанты, вызваны некомпетентным управлением самого клиента -

* Итак, сначала клиенту сообщаются неприятные сведения о нем самом, как руководителе,
* затем проводится его обучение до уровня готовности восприятия идей консультанта.
* И в заключении, клиента, в ходе обсуждения вариантов решения , выводят самого на оптимальное решение.

Если при этом учесть отмеченные особенности процессного консультирования, наиболее эффективной формы в современных условиях, то не приходится удивляться тому, что клиент часто не понимает: “Почему он должен платить, да еще большие деньги, за то, что, по его мнению, он сам же и вывел”.

Если же консультант всю работу сделает сам, его идеи, как показывает практика, не будут восприняты.

Поэтому консалтинг, несмотря на то, что является одним из важнейших средств выведения российских предприятий на уровень управления, соответствующий современным западным стандартам, является сегодня одной из наиболее уязвимых в России форм реализации интеллектуальной собственности.

**Список литературы**

В. Ф. Токарев, к.т.н. Консалтинг - как практическая форма реализации интеллектуальной собственности.