**Роль интеллектуальной собственности в рамках российских государственных предприятий**

Скляренко Р.П.

Расширение международных связей является одной из самых характерных тенденций в деятельности государственных научных центров (ГНЦ) России. Зарубежные контакты в той или иной степени существенны для стабилизации финансово-экономического положения организаций и их развития. Придание организациям статуса ГНЦ России стимулировало расширение этих связей. Вместе с тем, в нынешних условиях ряд ГНЦ России не имеет налаженных зарубежных контактов, особенно в коммерческой сфере, либо из-за специфики исследовательской деятельности, либо из-за закрытости тематики, либо из-за нехватки финансовых ресурсов.

За истекший период деятельности ГНЦ России выявились наиболее типичные способы реализации международных контактов. Несмотря на сохраняющиеся риски (коммерческий, информационный, технологический), правовые и административно-хозяйственные сложности, явно прослеживается переход от заключения протоколов о намерениях к более действенным и результативным формам сотрудничества: к научно-техническому сотрудничеству на договорной основе, в том числе, к выполнению совместных НИР, к заключению полноценных контрактов коммерческого характера, которые предусматривают отчисления организациям- разработчикам в форме процентов от продажи продукции.

Коммерческие контракты занимают сейчас около 40% всех видов соглашений, договоры о сотрудничестве и совместной деятельности - около 30%, коллективные и индивидуальные гранты - 14%, протоколы о сотрудничестве - около 3%.

Наиболее значимыми для большинства ГНЦ России формами сотрудничества являются: передача готовой научно-технической продукции и ноу-хау, проведение совместных прикладных исследований (в основном, в форме исследовательских контрактов), совместная разработка фундаментальных проблем (в том числе в форме коллективных, совместных грантов).

Создание совместных предприятий как форма сотрудничества ГНЦ России с зарубежным контрагентом не получила широкого распространения в силу ряда объективных причин. В настоящее время успешно функционируют лишь единицы таких предприятий.

В тоже время даже в успешных центрах до сих пор нет единой внутрифирменной системы управления интеллектуальной собственностью. Сравнительно недавно известная международная аудиторская компания оценила имущество знаменитой отечественной самолетостроительной фирмы. Оказалось, что в общей стоимости имущества материальные активы составляют только 30%. А остальные 70% — это активы нематериальные, главным образом интеллектуальная собственность и деловая репутация. Примечательно, что до проведения такой оценки интеллектуальная собственность почти не была отражена в балансе предприятия. Но для фирмы, конструирующей и производящей автоматы Калашникова, этот процент оказался еще выше — 80%.

Интерес к интеллектуальной собственности, прежде всего, связан с возможностью получения дополнительного дохода от монопольного использования новых технологий или продажи патентов и лицензий. Интеллектуальная собственность компаний становится все более дорогостоящим активом, реальную стоимость которого не всегда могут отразить принципы бухгалтерского учета. Особенно это относится к тем отраслям, где ключевую роль играют не столько здания и оборудование, сколько доходность патентов, товарных знаков, авторских прав и других так называемых неосязаемых активов. К примеру, рыночная стоимость компании Microsoft на конец 1996 г. составляла 70,9 млрд. долл., несмотря на то, что по данным балансового отчета стоимость чистых активов была 5,7 млрд. долл.

К сожалению, в России из-за плохо поставленного учета нематериальных активов (НА) и интеллектуальной собственности (ИС) доля первых по бухгалтерским документам составляет обычно менее 1%. Отсутствие надлежащего учета ИС и НА - одна из причин кражи интеллектуальной собственности, от которой Россия несет колоссальные убытки.

По некоторым оценкам, например, в 1996 году потери России от нелицензированной передачи интеллектуальной собственности за рубеж составили несколько миллиардов долларов, в том числе от передачи технологий в США — 600—700 млн. долл. Что же касается потерь от пиратства в отношении интеллектуальной собственности внутри страны, то, по данным МВД РФ, они составляют около 1 млрд. долл. в год (половина этой суммы могла поступить в бюджет страны).

Руководители многих известных отечественных предприятий не подозревают, что стоимость интеллектуальной собственности на их предприятиях может превышать стоимость всех остальных активов и приносить колоссальные доходы.

Но что говорить о руководителях отдельных предприятий, если даже на Всероссийских научных конференциях, посвященной оценке и учету национального богатства России, в приведенных цифрах о структуре валового продукта страны до 1997 года не учитывались ни вновь созданная интеллектуальная собственность, ни нематериальные активы вообще.

В современном мире значимость нематериальных активов и важнейшей их составной части — интеллектуальной собственности непрерывно возрастает. Многие исследователи считают это следствием того обстоятельства, что в современной мировой экономике возрастает роль инноваций по сравнению с ролью производства, а информация, воплощенная в интеллектуальной собственности, становится важнейшим фактором производства — наряду с землей, трудом и капиталом.

Если взять все виды собственности, права на которые на рынках наиболее развитых стран являются предметом торговли, то доля интеллектуальной собственности в них имеет тенденцию к ежегодному росту, темпы которого выше темпов роста торговли другими видами собственности. И если, например, темпы роста мирового промышленного производства не превышают 2,5—3%, то мировая торговля лицензиями на право использования промышленной собственности и технологии развивается гораздо более высокими темпами, достигающими 12% в год.

В настоящее время интеллектуальная собственность должна рассматриваться уже не как побочный продукт, получаемый в результате разработок нового вида изделия, а как серьезное оружие в конкурентной борьбе.

Учитывая, что доходы от использования результатов НИР значительно снижаются в случае незаконного их использования конкурентами, интеллектуальная собственность стала использоваться не только как оборонное, но и как наступательное оружие в конкурентной борьбе.

Примером успешного использования ИС в корпоративной стратегии за рубежом можно привести фирму Texas Instruments (США). В 60-х годах эта компания составляла свой “патентный портфель” исключительно как оборонное орудие. Однако к середине 80-х годов фирма изменила тактику на наступательную и стала преследовать компании, незаконно использовавшие ее интеллектуальную собственность. Урегулирование предъявленных исков помогло Texas Instruments получить значительные доходы. В 1991 г. поступления составили 256 млн. долл. Общий доход, полученный компанией от использования ИС за 1986-1993 гг., составил 1,2 млрд. долл. В начале 90-х годов компания Intel ежегодно вкладывала 1 млрд. долл. в контроль над производством микропроцессоров. Несмотря на такие огромные затраты, ставка доходности компании по официальным данным, которые она представляла в налоговые органы, составила 25%.

В жесткой конкурентной борьбе сегодня побеждает то предприятие, которое наиболее продуктивно использует имеющиеся у него ресурсы. В связи с этим значение имеет выработка корпоративной стратегии компании. Изобретения, товарные знаки, ноу-хау, торговые секреты, брэнды можно отнести к активам, которыми порой пренебрегают при проведении финансового анализа с целью выявления скрытых резервов. Это связано с тем, что они не часто появляются в бухгалтерских отчетах, доход от использования этих “неосязаемых” активов трудно выделить из общего дохода, их правовая сущность неизвестна или неправильно истолковывается. Тем не менее, данные активы должны играть решающую роль в корпоративной стратегии предприятия.