

Я.В. Лемеха (асп. каф. МЭО), В.Р. Огороков, д.э.н., проф.

ПЕРЕДАЧА И ПРИОБРЕТЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЙ

В последние годы все более очевидным становится то, что основополагающую роль в процессах развития современной экономики играют знания во всех своих формах. В понятие знаний при этом включаются как совокупность достоверной информации об окружающей действительности, так и умение эффективно использовать эту информацию. Страны и народы, сумевшие обеспечить дальнейшее развитие имеющихся в их распоряжении знаний и рациональное управление ими, опережают другие, обладающие меньшими ресурсами знаний; предприятия, располагающие большим запасом знаний, выигрывают в конкурентной борьбе с теми, у кого таких знаний меньше; более опытные специалисты могут рассчитывать на получение более престижных и поэтому лучше оплачиваемых должностей.

Проблема эффективного управления объектами интеллектуальной собственности с целью повышения доходности очень актуальна на сегодняшний день. Зарубежный опыт подтверждает высокую доходность объектов интеллектуальной собственности. Так фирма «Texas Instruments» (США) к середине 80-х годов стала преследовать компании, незаконно использовавшие ее интеллектуальную собственность. В 1991 году поступления от предъявленных компанией исков составили 256 млн. долларов. Общий доход, полученный компанией от использования объектов интеллектуальной собственности, за 1986 – 1993 года составил 1,2 млрд. долларов. Одной из ключевых составляющих экономического развития в современных условиях является трансферт технологий, представляющий собой целенаправленную и управляемую передачу технологических знаний и опыта в производственный процесс, цель которой состоит в обеспечении успеха производимой продукции на рынке. Виды подобного трансферта могут иметь различный характер — из страны в страну, из сферы науки в экономику, между различными отраслями промышленности, между фирмами и т. п.

Действующими лицами этого рынка являются: авторы технологических разработок (научно исследовательские институты, научные коллективы, малые инновационные компании, ученые и изобретатели); другую группу составляют потенциальные инвесторы авторов технологических разработок – государственные и международные фонды и программы (например, Российский фонд фундаментальных исследований), негосударственные фонды, гранты и программы (например, фонд Сороса), венчурные фонды, промышленные компании, финансирующие научные исследования с целью их дальнейшего использования в собственной деятельности. Еще одну группу участников данного рынка составляют посредники, которые, не являясь инвесторами или учеными, тем не менее, осуществляют поиск технологий и привлечение финансовых средств, беря на себя работу по формированию стратегии коммерциализации, маркетинг, юридические вопросы и защищают интересы разработчиков перед инвесторами.

На начальном этапе коммерциализации технологии ее разработке придается «товарный вид», демонстрируются возможности и основные преимущества, определяется потенциальный рынок, происходит активная реклама и маркетинг. Конечной целью является продажа технологии, которая может происходить различными путями: в виде продажи патента, ноу-хау, передачи лицензии, организации научно-технического проекта или других форм.

На всех этапах коммерциализации технологий, начиная от поиска технологий и кончая их внедрением и дальнейшим сопровождением, могут возникать различного рода

проблемы, такие как: отсутствие ясных ориентиров для выбора направления поиска; сложность адекватной коммерческой оценки технологии; незавершенность большинства исследований; низкий уровень юридической грамотности ученых, изобретателей и авторов; неразвитая инфраструктура по коммерциализации технологий в России.

На самом первом этапе работы необходимо определить те области науки и научные учреждения, где следует искать интересные и перспективные разработки. После того, как найдена соответствующая технология, возникает проблема ее коммерческой оценки. Адекватной оценке препятствуют многочисленные факторы неопределенности, связанные с интеллектуальными продуктами. Необходимо планирование научного проекта, необходима оценка риска незавершения проекта в предусмотренные сроки и т.д. Таким образом, проблема коммерческой оценки технологий представляется весьма сложной.

В России в последние годы финансирование науки существенно уменьшилось, в результате чего многие перспективные разработки остались на стадии создания экспериментальных образцов, которые требуют серьезной доработки, и неясно, удастся ли вообще довести изделие до уровня коммерчески привлекательного и конкурентоспособного продукта.

В случае, когда уже существует готовая разработка, многие ученые, изобретатели и авторы слабо осведомлены о различных путях, какими может быть осуществлен процесс передачи их технологии. Они недостаточно знакомы с возможными видами контрактов, способами защиты своих прав и со своими будущими обязанностями. Все это порождает у них подозрительность и опасения относительно того, что предприниматели пытаются их обмануть, незаконным путем получив у них информацию об их разработках.

Внедрение передовых разработок в производство по-прежнему остается слабым местом российской науки. В России практически отсутствует такая распространенная на Западе форма бизнеса, как венчурные фонды и компании. В одной Северной Америке количество таких фирм исчисляется тысячами. Слабо развита и посредническая сеть. В настоящее время в России действуют консалтинговые фирмы, специализирующиеся в области поиска и коммерциализации технологий, например. Российский центр передачи технологий, Инновационное агентство и другие. Также сегодня действуют дочерние структуры или представительства иностранных компаний в России, занимающихся поиском и трансфертом технологий, а также уполномоченных частных лиц, выполняющих поручения в этом направлении. Участие в процессе коммерциализации технологий принимают также патентные поверенные и патентно-правовые фирмы. Несмотря на накопленный положительный опыт, в целом инфраструктура рынка интеллектуальной собственности в России развита слабо, и широкомасштабная деятельность по коммерциализации технологий ведется неэффективно, но она имеет хорошие перспективы, так как кроме нефти, металлов и леса, одним из главных богатств России были и остаются «мозги», нужно только правильно ими распорядиться.

Российские технологии имеют также ряд преимуществ для потенциальных покупателей, по сравнению с зарубежными технологиями, основными из которых являются следующие: низкая активность в области коммерциализации российских технологий позволяет говорить о значительном неиспользованном потенциале в этой сфере; в последнее десятилетие в России происходит интереснейший процесс перехода ряда технологических разработок из военной области в гражданскую, который носит название конверсии, результатом которой стала доступность использования в массовом производстве множества уникальных изобретений и технологий, ранее применявшихся при производстве военной техники; дешевизна интеллектуальной собственности в России вследствие неразвитости рынка интеллектуальной собственности и ограниченности знаний изобретателей и ученых о своих правах и возможностях в этой сфере, а также вследствие низкого уровня жизни и заработной платы наших ученых.

В заключении нужно отметить, что сегодня в число наиважнейших средств достижения экономического развития государств включены процессы создания и

реализации новейших технологий, основанных на достижениях мировой науки, техники и накопленных знаний.

Такие достижения не появляются одновременно во всех странах, поэтому одной из целей международного торгово-экономического и научно-технического сотрудничества является создание и реализация механизмов взаимовыгодной передачи технологий.