



**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
И СОЦИАЛЬНЫЙ СОВЕТ**

Distr.  
GENERAL

OPA/CONF.1/2002/5  
6 August 2002

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

**ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ**

**КООРДИНАЦИОННАЯ ГРУППА ПО ОПЕРАТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Целевая группа высокого уровня по оценке  
и капитализации интеллектуальных активов  
(Первое совещание, 18-19 ноября 2002 года)

**Технологии, инновация и коммерциализация - интеллектуальные активы -  
возможности выборочного вмешательства**

Справочный документ для обсуждения

**ВВЕДЕНИЕ**

Инновационная деятельность и коммерциализация в области технологий не получили того широкого распространения, которое они могли бы получить. Об этом свидетельствует наличие очевидных счетов успешной деятельности, которые вызывают столько же зависти, сколько и похвал. Эти примеры указывают на то, что требуется, что ценно уже само по себе, хотя, конечно, единой формулы не существует. Ясно, что в основе таких успехов лежит не только инновационная деятельность, они в неменьшей мере обусловлены преобладающими условиями в деловом мире и тем, как осуществляется предпринимательская деятельность.

Неудивительно, что предметом наиболее пристального анализа являются стратегии, принятые на вооружение ведущими корпорациями, университетами и организациями

малого бизнеса в США и Соединенном Королевстве, и что они неизменно рассматриваются в контексте того, что является или будет являться "новой экономикой". Каковым бы ни было происхождение термина "новая экономика", этот термин обычно используют для описания ряда новых движущих сил, которые, вместе взятые, позволяют по-новому взглянуть на то, что является возможным для экономики и что желательно для человечества. К счастью, движущей силой, которая сегодня признается в качестве имеющей преобладающее значение для деловой активности, является интеллект и изобретательность.

В отчете Бостонского банка за 1997 год отмечалось, что в компаниях, связанных с Массачусетским технологическим институтом, было занято 1,1 млн. человек, а объем продаж, который они осуществляли, составил 232 млрд. долл. США в год. "Financial Times", 25 апреля 2002 года.

Одновременно с тем, как компании открывают для себя важность "людского капитала", осознается и важность признания человека как гражданина, работника и потребителя. Важность ценностей и их уважения вышла на первый план. Эти ценности играют основополагающую роль в формировании руководства, ориентированного на интересы гражданина, в соблюдении требований социальной ответственности корпораций и в успешном продвижении тех или иных фабричных марок; всё это требует установления отношений доверия, способствующих взаимодействию, соучастию и правильному выбору.

Джеймс Д. Вулфенсон, Президент Всемирного банка, высказался о "новой экономике" следующим образом:

*"Новая экономика обладает потенциалом для выявления и высвобождения необычайных благ и возможностей развития, а также реальных социальных и экологических выгод, но для их достижения требуется взаимодействие и вмешательство на местном, национальном и глобальном уровнях. "Новая экономика" наиболее эффективным образом обеспечит положительное соотношение выгодам и затратам, если мы создадим положение, при котором общество в различных странах сможет извлечь выгоду из возникающих возможностей путем поощрения и стимулирования социально и экологически ответственного поведения деловых кругов. Наилучшим способом достижения этой цели может быть установление партнерских отношений, которые объединяют, создают синергетику возможностей гражданского общества и организаций трудящихся, деловых кругов, правительств и международных органов".*

В настоящем документе будет рассмотрено несколько областей, в которых существуют возможности для выборочного вмешательства, возможности, которые могут способствовать более широкому участию в технологической инновационной и коммерческой деятельности. Мысли, которые здесь высказываются, преследуют цель стимулирования дискуссии. С учетом этого и для создания контекста для этих идей даются практические предложения, каждое из которых, разумеется, ставит новые задачи.

Ключевыми побудительными мотивами для успеха в предпринимательской деятельности, как сейчас повсеместно признано, являются знания, инновация, сотрудничество и капиталовложения; наилучшими условиями для использования этих факторов являются условия доверия, уверенности и взаимного уважения. В то время как технология может быть сведена к четким формулам и определениям, предпринимательская деятельность - это органичная деятельность, предполагающая наличие человеческих стремлений, потребности, опасений и воли; она столь же сложна и разнообразна, как и взаимоотношения, которые создают для нее возможности реализации.

Стремление к открытиям и совершенствованию и желание изменить положение на благо отдельных людей и коллектива являются естественными исходными качествами изобретателей и предпринимателей и тех, кто их поддерживает своим трудом. Эта естественная человеческая деятельность осуществляется в рамках правовых, регулирующих и бюджетно-налоговых структур, созданных правительствами с целью обеспечения определенного порядка и дисциплины в коммерческой деятельности, которые легко могут становиться и препятствием, и плодотворной почвой для развития предпринимательской деятельности. Хотя правительство должно сдерживать искушение вмешиваться в использование изобретений для коммерческих целей, масштабы поддержки со стороны государственного сектора и мер, принимаемых для укрепления рыночных механизмов в области политики, относящейся к технологиям и инновационной деятельности, остаются значительными.

Основная проблема, которая стоит перед нами, состоит в том, чтобы выяснить, где и каким образом лучше всего вмешиваться в "экологию" предпринимательской деятельности, с тем чтобы высвободить и направить в определенное русло ту энергию, которую содержат в себе знания, инновационная деятельность и сотрудничество, и при этом проявить стремление к инновационному подходу. Альберт Эйнштейн сказал: "Проблема не может быть решена при том же уровне понимания, который привел к ее возникновению".

Данный документ разбит на четыре раздела по темам, которые взаимосвязаны в контексте инновационной деятельности. Этими разделами являются следующие:

- освоение интеллектуальных "залежей", т.е. рассмотрение того, как наилучшим образом обеспечить беспрепятственный доступ к недоиспользуемым ресурсам знаний, и в частности к хранилищам запатентованных нововведений;
- поддержка инновационной деятельности: рассмотрение вопроса о фундаментальной важности защиты инновационной деятельности и вознаграждения за нее, а также того, почему при существующей системе не выполняются данные ею обещания;
- коммерциализация посредством сотрудничества: выявление возможностей, существующих в настоящее время, для содействия реализации моделей совместной деловой активности и выдвижение предложений о создании организаций по инновационной и коммерческой деятельности, которые сводили бы вместе изобретателей и предпринимателей;
- инвестиции в инновационную деятельность и ее капитализация: резюме основных категорий инвесторов, рассмотрение роли оценки при сделках и рассмотрение возможностей для создания новых инвестиционных моделей.

## **ОСВОЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ "ЗАЛЕЖЕЙ"**

Этот вопрос возникает почти в равной степени как перед странами, так и перед компаниями, и из опыта корпораций в области рационального использования знаний можно извлечь ценные уроки.

В широком смысле есть два вида знаний: приобретенные знания, т.е. знания, которые были зафиксированы; и неписанные знания, т.е. знания, хранящиеся в памяти человека и полученные им в процессе обучения и опыта. Чтобы знания любой из этих категорий представляли собой ценность, необходимо, чтобы они были доступными и стали общими.

Знания называют "единственным существенным экономическим ресурсом". Знания также уподобляют одному из видов энергетических ресурсов, например электричеству, которое существует лишь тогда, когда оно используется; то же самое можно сказать и о таланте. Высвобождение такой энергии зависит от того, хотят ли и могут ли талантливые люди использовать знания и делиться ими для достижения общих целей. Нужные знания в распоряжении талантливых людей - это то, что с наибольшей вероятностью порождает нововведения и то, чей потенциал реализуется на рынке.

Научно-технические знания и их способность создавать нововведения - это лишь часть уравнения. Необходимо также знание рынка и предпринимательства. Ожидания потребителей в настоящее время и их вероятные ожидания в будущем, деятельность и предпочтения инвесторов и банкиров, маркетинг и распределение; эти и другие навыки в равной степени необходимы для того, чтобы продукт инновационной деятельности мог быть реализован на рынке, а также для того, чтобы наилучшим образом и в нужном направлении использовались ресурсы, задействованные в исследованиях и разработках.

### **Патенты: раскрытие потенциала**

В каждой стране есть свое собственное хранилище приобретенных знаний в виде научных текстов, хранящихся в библиотеках, и в виде патентов в Патентном управлении. Хотя фонды библиотек обычно хорошо отражены в каталогах и замечательно приспособлены для поиска того, что нужно любому посетителю, имеющему определенное понимание их тематической направленности, с патентными архивами дело обстоит иначе.

Основным свойством патентной системы является то, что в ответ на предоставление монополии на использование изобретения само изобретение публикуется, с тем чтобы к нему получила доступ общественность, и, таким образом, оно становится частью знаний, которыми располагает общество. Другой особенностью патентной системы является то, что патент должен дать обладающему соответствующими знаниями человеку информацию о том, как применяется данное изобретение. На практике, однако, положение обстоит совершенно иначе: патенты нелегко читать и трудно понять.

В результате этого огромный объем общественных знаний, заложенных в патентах, существенно недоиспользуется в качестве ресурса, из которого можно было бы извлекать технические решения и при помощи которого можно было бы создавать коммерческие возможности. Как же сделать этот ресурс доступным и как высвободить присущую ему энергетику и направить ее в область предпринимательства?

Согласно оценкам, европейские компании ежегодно затрачивают впустую 20 млрд. фунтов стерлингов, дублируя в области исследований и разработок то, что уже было запатентовано. "The Sunday Times", 25 ноября 2001 года.
---

Наиболее очевидным решением представляется составление каталога, дополненного механизмом поиска, основанного на контексте в тех случаях, когда в электронных средствах информации есть полные тексты того, что содержится в патентных архивах.

Существующие системы каталогов являются сложными средствами поиска содержащейся в патентах информации:

- в руководстве по классификациям патентов Управления США по товарным знакам и патентам содержится 400 классификаций;
- международная патентная классификация, которой пользуется Всемирная организация интеллектуальной собственности, разбита на 8 разделов, 21 подраздел, 120 классов, 628 подклассов и почти 69 000 групп (из которых приблизительно 10% - это "основные группы", а остальные - "подгруппы").
- служба Дервентского всемирного патентного каталога предоставляет доступ к более чем 22 млн. патентных документов, в которых отражено 11,2 млн. изобретений. Эти материалы были составлены на основании патентных архивов более 40 органов, занимающихся выдачей патентов. Эта электронная служба представляет собой пример того, что может быть достигнуто с использованием современных ИКТ (см. [www.derwent.com](http://www.derwent.com)).

Другим подходом к регистрации в форме каталога, который может привести к созданию еще более ценного механизма для развития предпринимательства, является подход, основанный на стремлении подвести под ту или иную категорию способ решения, а не конкретное изобретение; такой подход отражает ТРИЗ.

### **ТРИЗ - теория решения инновационных задач**

ТРИЗ была разработана русским ученым Генрихом С. Альтшуллером в 60-х годах, и сегодня к ней возродился интерес в деловых кругах (см. [www.mazur.net](http://www.mazur.net), где дано резюме ТРИЗ).

Альтшуллер ввел новое распределение патентов по категориям. Вместо того чтобы классифицировать их по отраслям, он отошел от содержания и сделал упор на процессе решения задач. Он обнаружил, что часто одни и те же проблемы решаются вновь и вновь с применением одного из существующих всего лишь 40 основных принципов инновационного подхода.

На основании изучения более 200 000 патентов он смог показать, что более 90% проблем, с которыми сталкивались инженеры, уже были до того где-то решены. Он сделал вывод, что если бы инженеры могли пойти по пути идеального решения, начиная с самого элементарного уровня и используя свои личные знания и опыт, а затем стали бы

продвигаться к более высоким уровням, то большинство решений можно было бы находить, опираясь на знания, которые уже присутствуют в компании, в данной отрасли или в других отраслях.

Там, где патенты отражены в каталогах в соответствии с принципами ТРИЗ, потребителям легче найти ключ к решению задач. После того как потребитель выйдет в правильную сферу поиска, он может обратиться к самим патентам и рассмотреть зафиксированные конкретные решения.

### **Патентная матрица: облегченная ориентировка в заявках на патенты**

Одним из примеров того, как облегчить понимание патентов и пользование ими и в то же время предоставить ценный инструмент как людям, представляющим заявки на выдачу патентов, так и тем, кто их изучает, является запатентованная Система патентной матрицы, разработанная бывшим специалистом по рассмотрению заявок на патенты Управления США по товарным знакам и патентам ДжиНана Глазгоу.

[В электронном варианте настоящего документа эта информация увязывается с примером патента, структурное оформление которого исполнено в соответствии с Системой патентной матрицы. Документ приводится в формате PDF с встроенными выходами в текст патентного документа.]

Использование патентной матрицы уже подтвердило факт значительного снижения времени и расходов на подготовку и обработку заявок на выдачу патентов.

Это - пример инструмента, имеющего большой потенциал для дальнейшего совершенствования, который изобретатель охарактеризовал как идеальное дополнение к ТРИЗ.

### **Доступность**

Идеальное решение - это такое решение, когда и изобретатели, и предприниматели имеют возможность напрямую или при чьем-либо содействии получить доступ к содержанию патентной информации. Такой подход совершенно определенно открыл бы также новые возможности для таких профессионалов, как юристы в области патентного права и консультанты по техническим вопросам, которые могли бы оказывать помощь и содействие в поиске нужной информации и анализе этого ресурса знаний. Патентные управления сами могли бы предоставлять такого рода услуги за соответствующее вознаграждение. На предпринимательском уровне потребуется определенный

образовательный уровень, хотя представляется совершенно необходимым, чтобы в этом процессе были задействованы представители разных профессий, чтобы предприниматели могли воспользоваться услугами людей, обладающих соответствующими профессиональными знаниями.

Если бы одинаковый подход начал использоваться большим числом стран, то отдача от его коллективного применения была бы во много раз большей.

## **ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Для того чтобы инновационная деятельность процветала, необходимы соответствующие стимулы. Стимулами для инновационной деятельности и коммерческого предпринимательства являются доходы компаний и справедливое вознаграждение изобретателей.

Право на получение вознаграждения и защиту изобретений рассматривается некоторыми на достаточно важном уровне как одно из основных прав человека. Другие, может быть, и не возносят его столь высоко, но испытывают весьма реальную приверженность тому, что ими было создано, и воспринимают нарушение своих "прав" как большое личное несчастье и чувствуют себя обескураженными, когда эти "права" нарушаются. Руководство и сотрудники делового предприятия, которое вложило деньги в то, чтобы идея, родившаяся в лаборатории, стала предметом спроса на рынке, совершенно понятно, испытают все вместе - и гнев, и беспокойство, если другие по сути дела крадут результаты их труда и угрожают существованию их предприятия.

По сути дела многие с трудом понимают, почему человек, укравший у вас бумажник, является преступником, его можно арестовать, и в конечном счете он может лишиться свободы, в то время как тот, кто крадет у вас источник вашего существования, может продолжать беспрепятственно делать то же самое до тех пор, пока вы не найдете финансовые средства и выиграете это дело в частном порядке, для того чтобы положить конец такой деятельности. Более того, даже если вы добьетесь успеха в обеспечении соблюдения ваших "прав", редко возникает перспектива существенной компенсации или восполнения финансовых потерь.

### **Перспективы, связанные с патентами**

Патентная система активно рекламируется как краеугольный камень экономики, двигателем которой являются знания. Отдельных изобретателей и мелких



предпринимателей в большей степени, чем когда-либо ранее, поощряют искать защиты своих изобретений посредством патентов.

Исследование заявок на выдачу патентов в таких странах, как Япония, привело к выводу, что существует прямая зависимость между количеством заявок, поданных на получение патентов, и превосходством в развитии техники и экономики данной страны. На основании этого был сделан упор на распространение информации с целью пропаганды выгод, связанных с оформлением заявок на выдачу патентов, поскольку подразумевалось, что патентная система не используется так широко, как она могла бы использоваться, поскольку изобретатели и предприниматели в основном не знают о ее преимуществах.

Число заявок на патенты в целом увеличивается, и это определенно свидетельствует о том, что усилия в области маркетинга приносят желаемые результаты. Однако говорят, что значительная часть предпринимателей, большей частью принадлежащих к сфере малого бизнеса, все еще не осознают важность прав интеллектуальной собственности для их предпринимательской деятельности.

Возможно и то, что на таких предприятиях очень хорошо понимают важность того, что у них есть и чем они пользуются в своей предпринимательской деятельности, однако они не видят достаточных доказательств предполагаемых преимуществ получения патентов и других зарегистрированных прав и поэтому намеренно остаются в стороне.

Инновационная деятельность в области технологий и коммерциализация, включая лицензирование, могут обходиться без использования патентов, и так это и происходит. Расход средств и времени на получение патентов (в национальных масштабах, уже не говоря о международных), напротив, приводит многих к тому, что они особенно тщательно отбирают тех, с кем ведут дела, и вместо патентов опираются на контрактные обязательства и предусмотренные в контрактах средства судебной защиты. Патент - это не то же самое, что технология; патент - это изобретение юристов. Коммерческая ценность той или иной технологии состоит в цене, которую рынок готов за нее заплатить. Патент может лишь создать добавленную стоимость за счет исключительных прав и возможности пользоваться ими.

Та или иная технология, разработанная в каком-либо патенте, не принесет предприятию финансовой отдачи до тех пор, пока этот патент не воплотится в практику и не начнет приносить доход в результате предоставления лицензий или продажи или когда им воспользуются как залогом под кредит или иное обеспечение. В этот момент патент способствует увеличению стоимости сделки, и эта стоимость возникает из монопольного

права, предоставленного законами страны, которая выдала этот патент. Однако перспектива его исключительных прав, предоставляемых по закону, на деле имеет ограниченную практическую ценность для любого предприятия, кроме крупных предприятий, которые могут позволить себе пойти на издержки, связанные с обеспечением применения этого патента.

Получение патентов несомненно выгодно тем, кто намерен продать их крупным компаниям, которые в свою очередь охотно поощряют такую деятельность, поскольку патент гарантирует положение, при котором любая технология, которую они приобретают, защищена патентом, а они могут себе позволить обеспечить его применение. Патенты выгодны также тем немногим счастливым, которые способны найти источники финансирования, необходимого для оплаты расходов, связанных с судебным рассмотрением исков против крупных компаний, которые зачастую являются самыми злостными и преднамеренными нарушителями.

### **Неопределенность, связанная с патентами**

Патент выдается после тщательного изучения заявки, пока соответствующее Патентное управление не будет уверено в том, что заявка соответствует требованиям предоставления патентной охраны. Однако патент никогда не гарантируется государством, которое его выдает. Выдача патента не является предоставлением абсолютных прав.

Существует целый ряд обстоятельств, при которых патент может быть впоследствии аннулирован. В ходе судебного производства в отношении нарушения прав патентовладельца ответчик может поставить под вопрос действительность патента на различных основаниях, в том числе на основании обнаружения того, что запатентованное изделие или запатентованный способ раньше существовали где-то в мире, хотя об этом ни патентовладелец, ни Патентное управление, выдавшее патент, не могли знать во время выдачи патента.

Национальные Патентные управления не пользуются какой-либо централизованной службой отслеживания информации, связанной с патентами. Каждое управление проводит свое собственное расследование в пределах имеющихся возможностей, и поэтому существует большая вероятность того, что оно может пропустить даже зарегистрированный ранее способ или изделие. Сейчас в Интернете часто можно видеть предложение денежных сумм до 100 000 долл. США любому, кто сможет обнаружить ранее запатентованные способы или изделия, лишаящие охраны тот или иной патент. Это порождает ситуации, связанные с весьма серьезной неопределенностью для любого

предприятия, и хотя принцип новизны имеет основное значение для нормальной патентной системы, постоянно присутствующая неопределенность неизбежно оказывает влияние на мнение инвесторов в отношении надежности патентов в качестве активов.

### **Патентная охрана**

Патентообладатель по закону имеет не больше прав на охрану, чем те, которые он может обеспечить в частном порядке через суд. Такое судебное рассмотрение часто бывает затяжным (обычно когда ответчик заинтересован в том, чтобы затянуть принятие судебного решения), и таким образом судебное разбирательство благоприятно для той стороны, у которой больше финансовых средств.

Финансовые затраты и затраты времени, связанные с судебным разбирательством, представляют собой практическое препятствие для обеспечения экономической выгоды от исключительных прав, которые, как предполагается, должен получать патентообладатель и тот, кто получает разрешение на пользование патентом.

Кейн Креймер из "Кантри сикретс" ... затратил несколько тысяч фунтов стерлингов на регистрацию прав на свое изделие - металлизированное покрытие, краску с металлическим оттенком, - более чем в 118 странах, но до сих пор его регулярно копируют компании по всему миру, нарушая таким образом права патентовладельца. Он говорит: "Я рассылаю возмущенные письма, но у меня нет средств для того, чтобы обратиться в суд". "The Times", 11 июня 2002 года.

Несомненно, есть много патентовладельцев, изобретения которых используются без разрешения и от которых патентовладельцы впоследствии не получают никакого вознаграждения. По экономическим причинам такие патентовладельцы не могут обеспечить осуществление своих прав и лишаются средств, которые им причитаются и которые в противном случае могли бы позволить им делать капиталовложения в новые изобретения.

### **Решения, касающиеся патентов**

- **Объявить все патенты безотзывными, за исключением тех случаев, когда патент был получен обманным путем.** Это не обязательно распространять на весь срок действия патента, но, вероятно, такая мера должна охватить первоначальный период (например, пять лет после выдачи патента), поскольку в течение этого времени будет выявляться коммерческая ценность многих патентов, и в то же время будут иметь место авантюристские нарушения прав

патентовладельца, которые могут лишить новое предприятие жизненно необходимых первоначальных доходов или даже вызвать прекращение его деятельности.

- **Обязательный технический арбитраж.** Все случаи предполагаемых нарушений прав патентовладельцев должны выноситься на обязательный технический арбитраж. Расходы, связанные с таким арбитражным рассмотрением, за исключением расходов сторон и их частных адвокатов, должны покрываться патентным учреждением.

Если ответчик решит опротестовать заключение арбитража о наличии нарушения прав патентовладельца в суде, то бремя доказывания должно быть полностью возложено на ответчика, и от ответчика следует требовать возмещения расходов патентовладельца, связанных с судопроизводством (в том числе расходов на профессиональных адвокатов).

Обязательный арбитраж входит в число рекомендаций профессора Уильяма Кингстона из Колледжа Тринити в Дублине, которые он приводит в своем докладе, озаглавленном "Обеспечение осуществления патентных прав малых фирм" (опубликован в 2000 году).

- **Предоставление гарантии для экспертизы патента.** В случае, когда патент аннулируется на том основании, что его нельзя было выдавать, в том числе на основании того, что объект патентной охраны можно было бы найти в известных справочных источниках, расходы, которые понес бывший патентовладелец при защите своего права на патент (включая расходы на профессиональных адвокатов и выплаты патентовладельца для покрытия расходов ответчиков там, где это необходимо), должны компенсироваться органом, выдавшим патент.
- **Страхование патента.** Должна быть учреждена схема обязательного страхования для покрытия всех расходов патентовладельца, понесенных им во время защиты права на патент, которого в конечном счете патентовладелец был лишен на основании наличия прецедента, который не мог быть установлен по известным источникам справочных данных.

Таковы примеры решений, которые должны быть найдены для исправления ошибок патентной системы в области, относящейся к потребностям предпринимателей.

## **КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ ПОСРЕДСТВОМ СОТРУДНИЧЕСТВА**

Общим мнением представителей промышленности и профессионалов в этой области является важность постоянного и тесного сотрудничества между изобретателями, руководителями предприятий и юристами. Быстрота изменений на рынке и конкурентная борьба за внимание потребителей свидетельствуют о том, что фактор времени имеет здесь исключительно большое значение. Формальности и иерархические соображения отходят на второй план, уступая место постоянному диалогу и сотрудничеству между всеми заинтересованными участниками.

Такое сотрудничество, хотя до настоящего времени оно продолжает представлять собой проблему, всегда легче обеспечить в рамках единой организации, но именно такая сплоченность должна быть достигнута между разнородным и разрозненным сообществом индивидуальных изобретателей и малыми предприятиями, для того чтобы успешно конкурировать.

Там, где инновационная деятельность осуществляется в рамках устоявшейся компании или же при финансовой поддержке такой компании, нет места для озабоченности, поскольку такая компания располагает средствами для того, чтобы провести процесс инновационной деятельности через разработки до конечной коммерциализации. Такие организации полагаются на самих себя и вполне способны финансировать такую деятельность из остающихся на предприятии поступлений или же получить инвестиционный капитал из традиционных источников.

Отдельные изобретатели, малые предприятия и исследовательские институты обладают меньшими возможностями для того, чтобы действовать самостоятельно. И когда речь заходит о коммерциализации их изобретений, то выбор, перед которым они оказываются, весьма ограничен; действительно, в большинстве случаев лучшее, на что они могут надеяться, - это получить возможность продать свою технологию крупным компаниям или передать ее им по лицензии.

Более привлекательным решением должно быть поощрение сотрудничества на местах, с тем чтобы многократно увеличить ценность технологий посредством более широкого распространения, разработки технологических решений и создания стоимости "у себя дома".

## **Новые модели предпринимательства**

Сотрудничество предполагает добровольное взаимодействие между людьми стремящимися к достижению общей цели. Сотрудничество в том виде, в каком оно может быть налажено в настоящее время благодаря современным информационным и коммуникационным технологиям, представляет собой потенциально мощное средство для лучшего распределения доходов и расходов в экономической области.

Само представление о том, для чего существует компания, сейчас пересматривается с учетом тех сил, которые действуют в настоящее время в "новой экономике". Архитектура предпринимательства в последние годы претерпела значительные изменения, сегодня она существенно отличается от традиционной модели и отражает переоценку различных направлений взаимодействия и стоимости, извлекаемой из "активов" (физических, финансовых и т.д.) и из пространства между ними, в том числе с помощью интеллектуальных активов.

В то время как традиционная модель предпринимательства предполагает, что компания является владельцем своего исследовательского потенциала, своих средств производства, распределения и, возможно, даже сбыта, предприятие, основанное на современной форме предпринимательства, может предпочесть передать все эти функции другим, сохранив за собой только владение и управление своими интеллектуальными активами. В равной степени отдельные предприятия могут создавать объединения для достижения целей, продиктованных одной конкретной задачей; это процесс, получивший название "co-optition" (расширение), который состоит в том, что малые предприятия объединяют свои усилия, чтобы лучше конкурировать за получение тех или иных заказов или доли рынка, противостоя крупным компаниям.

Малые компании остаются малыми, а их коммерческий охват и возможности выхода вовне остаются ограниченными из-за того, что в большинстве случаев они действуют порознь и поэтому их силы ограничены только тем, что есть у каждой из них. Если бы такие предприятия могли без труда находить другие предприятия, с которыми они могли бы сотрудничать, и если бы они могли работать в рамках хорошо определенной и сбалансированной структуры, они могли бы достичь большего, чем сегодня обещают их потенциалы, и к тому же стать достойными конкурентами более крупных компаний. Они могли бы коллективно достичь того, чего что они не были в состоянии достичь по отдельности.

## Условия для сотрудничества

Создание нужных условий для сотрудничества в деле коммерциализации технологий связано с тремя важными областями:

- **Рынок.** Для достижения целей коммерциализации нужно объединить тех, кто занимается исследованиями и разработками, и тех, у кого есть коммерческий вкус к инновационной деятельности. Это предполагает предоставление готового средства, с помощью которого изобретатели могли бы находить людей с опытом и навыками в производстве, маркетинге и управлении, могущих присоединиться к ним и создать "компанию", которая в этом качестве сможет найти инвестиции и вывести изобретение на рынок.

В настоящее время нет общего и легко доступного рынка, на котором и через который инновационным технологиям можно было бы подбирать соответствующие им направления инновационного коммерческого применения. Такие рынки могут быть организованы в настоящее время относительно недорого посредством Интернета. Модели обмена B2B (бизнеса с бизнесом) и соответствующее программное обеспечение для их обслуживания имеются сегодня повсеместно, и они относительно недороги, а опытные провайдеры услуг готовы оказать поддержку.

- **Конфиденциальность.** В области инновационной деятельности всегда существует повод для тревог относительно выполнения обязательств по соблюдению конфиденциальности. Если у людей не будет достаточного доверия для того, чтобы раскрыть свои идеи другим людям, у которых может быть заинтересованность в их коммерциализации, то опять же никто не получит дохода.

Организация по сотрудничеству изобретателей и предпринимателей могла бы установить стандартные нормы конфиденциальности, которые применялись бы в отношениях между участниками и в их отношениях с другими людьми. Такая организация могла бы также обеспечивать соблюдение конфиденциальности среди своих членов и осуществлять судебное преследование третьих сторон за нарушение конфиденциальности.

- **Структура.** Это предполагает установление четких и справедливых параметров взаимного раздела собственности, ответственности, риска и вознаграждения в деловых предприятиях.

Слишком часто предприниматели без всякой необходимости затрачивают много времени, энергии и денег, стремясь с нуля разработать модели деятельности предприятий, в то время как уже существуют отработанные модели, требующие лишь минимальных изменений.

Организация, созданная для поддержания сотрудничества между изобретателями и предпринимателями, могла бы предложить ряд стандартных моделей предпринимательской деятельности. Несомненно, существует много успешно действующих моделей, которые могли бы быть приведены в соответствие с потребностями и пожеланиями конкретных групп с учетом внутреннего законодательства и правил.

Вопрос, как всегда, упирается в доверие. Когда появится возможность создания моделей совместной деятельности, которые будут сочтены удовлетворительными, тогда такие модели можно будет в дальнейшем совершенствовать с учетом коллективного опыта.

Здесь есть большие возможности для инновационной деятельности в контексте того, как люди и предприятия взаимодействуют в атмосфере преобладания условий, благоприятных для инновационной деятельности и соблюдения высоких норм деловой этики и социальной ответственности.

### **Университетские модели**

В университетах были разработаны различные модели коммерциализации технологий, которые по сути дела являются формами сотрудничества, предполагающими достижение согласия в том, каким образом нужно будет делить плоды такой деятельности между сотрудниками, студентами и самими университетами. Каждая из них предусматривает свой метод решения вопросов, связанных с предоставлением лицензий на технологии и с их продажей, вопросов финансирования и новых деловых начинаний, "отпочковывающихся" от университета с целью коммерциализации той или иной конкретной технологии.

Правительство Великобритании инвестировало 68 миллионов фунтов стерлингов в создание института Кэмбридж - MIT (CMI), который должен разработать новую модель создания и коммерциализации интеллектуальной собственности. Знаниями и навыками в этой области предполагается делиться с другими университетами Соединенного Королевства. "Financial Times", 25 апреля 2002 года.
--



В Великобритании правительство стремится к достижению успеха, аналогичного успеху Соединенных Штатов Америки и надеется на то, что миллиарды, идущие на исследования, обеспечат эффективный переход знаний и инновационной деятельности в экономику в более широких масштабах. Ряд университетов Соединенного Королевства располагает хорошо разработанными методами организации инновационной деятельности, и все они работают через специальные механизмы, созданные для этой цели. У каждого есть своя формула принятия решений о том, как делить доход от успешных нововведений, что неизменно является главной причиной возникающих затруднений и причиной разногласий между отдельными лицами, факультетами и университетом.

Ассоциация университетских управляющих в области технологии (AUTM - см. [www.autm.net](http://www.autm.net)) представляет собой пример сотрудничества самых различных категорий научно-исследовательских организаций, в том числе университетов, больниц, некоммерческих исследовательских организаций, правительственных исследовательских учреждений и коммерческих учреждений, занимающихся исследованиями и разработками. Хотя AUTM в первую очередь является организацией США, в нее в качестве членов входят университеты других стран, в том числе Соединенного Королевства, Швейцарии, Гонконга, Японии, Южной Африки, России и других стран. Сайт AUTM в Интернете связан с сайтами всех членов Ассоциации, а также с выставленными ими на продажу технологиями или лицензиями.

### **Ассоциации изобретателей**

В Международную федерацию ассоциаций изобретателей (IFIA - см. [www.invention-iffia.ch](http://www.invention-iffia.ch)) входят ассоциации 91 страны и представители 112 стран. Эта организация занимается целым рядом видов деятельности и, в частности, добивается решения вопроса о введении всемирного патента.

На сайте IFIA помещен "Интернет - магазин изобретений", в котором можно купить лицензии на использование более 350 технологий или закупить сами лицензии, разработанные членами Федерации. Федерация также организует ярмарки технологий и проводит другую деятельность, направленную на то, чтобы обратить внимание рынка на инновационные достижения своих членов.

## **Инновационные и коммерческие организации**

Высвобождение накопленной энергии приобретенных знаний, создающее стимулы для инновационной деятельности и содействующие сотрудничеству как средству ее направления в определенные русла, требует целенаправленного вмешательства для формирования структурных стимулов, которые смогут лучше мобилизовать инновационную деятельность.

Инновационные и коммерческие организации (ИКО) должны создаваться для оказания практической поддержки инновационной и предпринимательской деятельности. Такие организации могли бы предложить стандартные модели и условия предпринимательской деятельности; консультационные услуги в юридической, финансовой и коммерческой областях (напрямую или через посредство групп независимых профессиональных консультантов); услуги по правоприменению и маркетингу; они могли бы осуществлять представительские функции по отношению к правительству и профессиональным организациям.

ИКО могли бы заниматься изысканием источников финансирования для оказания поддержки подателям заявок на выдачу патентов, отстаивания исковых требований в судах и осуществления прав интеллектуальной собственности в других странах при условии получения за это доли доходов от выдачи лицензий. Это создало бы положение, при котором пользующиеся успехом технологии находились бы под охраной и была бы обеспечена соответствующая выручка на зарубежных рынках, где при ином положении дел патентообладатель не располагал бы средствами для финансирования такой поддержки своего патента. У правительств есть ряд средств для поощрения создания таких организаций.

- **Правовые аспекты**

Одним из подходов было бы внедрение ИКО в качестве новой формы юридического лица с конкретными параметрами с точки зрения состава, права собственности, контроля и деятельности.

ИКО могли бы превратиться в субъекты конкретного процесса, связанного с урегулированием споров, в том числе посредством обязательного технического арбитража, и могли бы осуществлять судебное преследование третьих стран в связи с нарушениями прав своих членов. ИКО могли бы заниматься обеспечением страхового покрытия своих расходов и расходов своих членов, связанных с судебными процессами по поводу нарушений прав патентодержателей.

ИКО могли бы также создать свой собственный фонд для финансирования правоприменения. Патентодержатели, имеющие зарегистрированные патенты на внутреннем и иностранных рынках, которые используются другими лицами и приносят им доход, получают возможность объединить свои ресурсы, чтобы получить доход в случае нарушения своих прав. Идея учреждения коллектива патентодержателей в виде Союза защиты патентов была высказана проф. Кингстоном в его работе "Обеспечение осуществления патентных прав малых фирм".

ИКО могли бы установить свои правила приема членов и действовать согласно своим собственным дисциплинарным процедурам, касающимся их членов, может быть с правом апелляции в тот или иной соответствующий государственный трибунал или в суды.

- **Налогово-бюджетные средства**

ИКО могли бы быть предоставлены различные налоговые льготы, и они могли бы получить другие стимулы, чтобы привлекать членов и таким образом обеспечивать их участие в конкретной экономической деятельности. Сюда могли бы входить стимулы для инвесторов, в том числе льготы для инвестиционных трестов, а также другие формы гарантий и капиталовложений в инновационную деятельность и коммерциализацию, связанные с технологиями.

Налоговые льготы в отношении дохода, полученного в качестве платы за право пользования технологиями по лицензиям для членов ИКО, из которых членами ИКО могли бы выплачиваться их членские взносы, позволили бы ИКО быстро перейти на самообеспечение. Такой способ отслеживания доходов обеспечил бы положение, при котором высокие членские взносы не исключали бы возможности появления новых членов. Успешно работающие члены с большими доходами платили бы больше, но именно они, вероятнее всего, чаще требовали бы от ИКО поддержки при рассмотрении дел в судах, поскольку их изобретения относительно чаще могли бы быть связаны с нарушением прав патентодержателей.

ИКО могли бы получить возможность действовать в качестве некоммерческих организаций и, соответственно, получать другие виды налоговых льгот, чтобы сохранить уровень своих административных расходов и соответственно членских взносов - минимальным.

- **Финансирование**

Правительства могли бы предоставлять безвозмездные ссуды, кредиты и гарантии для финансирования создания ИКО, а также непосредственно участвовать в качестве членов, тем самым способствуя выходу на рынок технологий, принадлежащих правительству.

Университетам и другим исследовательским институтам могли бы предоставляться субсидии в зависимости от того, являются ли они членами утвержденных ИКО, с тем чтобы способствовать проведению исследовательской работы с большей ориентацией на рынок.

### **Инновационная и коммерческая биржа**

В каждой из стран должен быть создан единый электронный рынок, где все нововведения - как охраняемые патентом, так и не охраняемые - вносятся в каталог (может быть, в соответствии с принципами ТРИЗ), заносятся самым подробным образом в реестры и являются доступными для имеющих на то разрешение пользователей, которые взяли на себя обязательства выполнять правила, определяющие доступ к данным биржи и участие в ее работе. Такие правила предусматривали бы уведомление участников, признание авторства и справедливое вознаграждение участников, нововведения которых используются для коммерческих целей независимо от того, охраняются они или не охраняются патентом.

Одним из ключевых требований оказания такого вида услуг было бы признание со стороны пользователя прав автора любого нововведения, которым хочет воспользоваться пользователь, признание соответствующего права автора на получение справедливого вознаграждения за такое использование. Нововведения, охраняемые патентами, требовали бы большего вознаграждения в тех случаях, когда получатель лицензии может обеспечить одиночные или совместные эксклюзивные права и такие права могут осуществляться патентодержателем или от его имени.

Для содействия более широкому распространению нововведений в области технологий и для того, чтобы избежать затяжных и дорогостоящих переговоров, такие рынки могли бы оперировать стандартными отраслевыми тарифными ставками оплаты за предоставление лицензий или использовать одноразовые денежные выплаты.

Такие рынки, несмотря на то, что они носят добровольный характер, пользовались бы преимуществами, вытекающими из их признания по закону (возможно, под контролем

назначенного правительством органа надзора) и получали бы поддержку со стороны государственных служб урегулирования споров, таких, как обязательный технических арбитраж, предложение о котором было изложено выше. Биржа, работающая в режиме он-лайн, имела бы возможность отслеживать все выходы на данные и ввод данных, а также все сообщения, которыми обменивались пользователи на случай последующего возникновения споров.

### **Организация встреч представителей деловых кругов**

В период бума в области установления контактов через Интернет можно было наблюдать значительный рост изобретательства, поскольку люди выдвигали свои идеи выхода на источники финансирования в такой форме, в какой эти идеи не выдвигались никогда. Владельцы спекулятивного капитала жаловались на то, что они ежедневно получали буквально сотни бизнес-планов, большинство из которых не соответствовало их критериям для вложения капитала.

Одной общей причиной таких отказов был недостаток управленческих и коммерческих навыков среди заявителей в таких областях, как маркетинг, финансы и другие. Представители технических профессий представляли планы, для реализации которых у них просто-напросто не было коммерческих навыков. Несмотря на получение многочисленных планов, охватывающих одинаковые коммерческие предложения, обладатели капитала не считают, что их роль состоит в том, чтобы создавать объединенные группы, которые, действуя совместно, могли бы добиться успеха. Одной из простейших причин того, почему они этого не делают, было то, что, как правило, они связаны соглашениями о нераспространении информации.

Инновационная и коммерческая биржа такого типа, как предлагается в данном документе, должна включать в себя службу "знакомств", в задачу которой входило бы представлять изобретателей и предпринимателей друг другу, исходя из соответствия их технических знаний и знания отрасли, а также управленческих навыков. Рынок на основе Интернета идеально подходит для организации работы такой службы.

### **ФИНАНСИРОВАНИЕ И КАПИТАЛИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Финансирование может осуществляться в различных формах: от предоставления наличности до выделения активов, которые должны быть использованы в той или иной предпринимательской деятельности. Большинство инвесторов рассчитывают на то, что доходы значительно превысят вложенные средства. Сумма ожидаемых доходов и

средства обеспечения их получения бывают разными в зависимости от характера инвестора и соответствующих рисков.

Инвестиции необходимы в области исследовательской деятельности, а также для новых предприятий, нуждающихся в значительном начальном капитале для достижения своего потенциала, что предпочтительнее, чем растянутое по времени органичное развитие. Инвестиции также требуются там, где нужен быстрый рост, для финансирования нового предприятия, приобретения какого-либо другого предприятия и для осуществления других этапных действий, требующих больших капитальных средств, которых нет у данного предприятия.

Важно помнить, что банки, хотя они и играют весьма существенную роль в оказании поддержки предпринимательству, не являются инвесторами. Банки предоставляют деньги в кредит под обеспечение, которое они контролируют и которое гарантирует им возмещение всей суммы займа в случае неплатежеспособности должника, например, в тех случаях, когда он не в состоянии выплатить в согласованный срок очередной процентный взнос.

Помимо традиционных видов инвестиций есть примеры моделей финансирования, применяемых в области интеллектуальных активов, которые дают возможность предприятиям изыскивать денежные средства под будущие поступления от эксплуатации этих активов.

### **Спекулятивный капитал**

Распространено мнение, что рынок спекулятивного капитала (СК) представляет собой идеальный источник средств для инвестиций в предприятия технологического профиля, поскольку он в меньшей степени стремится избегать риска, чем основной инвестиционный рынок. Рынок СК, как правило, располагает большими средствами, состоящими из крупных взносов частных лиц и других инвестиционных фондов; такими фондами руководит обычно группа специалистов, действующих в рамках круга ведения данного фонда.

Что касается остальных инвесторов, то здесь формула, которой они придерживаются, неизбежно одна и та же: вкладывать средства только в предприятия с известной предысторией, с известной клиентурой и с большим потенциалом роста, что создает перспективу быстрого "выхода" при высокой доходности в течение периода от одного до трех лет. За вложение капитала в какое-либо предприятие СК требует предоставления значительной доли акций, что зачастую приводит к тому, что его

первоначальные владельцы оказываются в группе акционеров, владеющих меньшей частью пакета акций. Выход из предприятия предполагает арендную продажу доли, принадлежащей СК, или продажу через фондовую биржу.

Поэтому инвестиции СК идеально подходят тем предпринимателям, которые с радостью откажутся от контрольных позиций и значительной части принадлежащего им предприятия в пользу инвесторов, которые стремятся к тому, чтобы быстро получить прибыль и уйти. Короче говоря, СК не участвует долго в одном деле и единственной его целью является получение максимальной прибыли от своих инвестиций в кратчайший срок. Такие критерии инвестиций часто не соответствуют требованиям более долгосрочного подхода, который нужен тем, кто занимается исследованиями и разработками в области технологий, хотя такие инвестиции все же представляют интерес с точки зрения коммерциализации разработанных технологий.

### **"Ангелы" для предпринимателей**

Так называют отдельных инвесторов, которые самостоятельно или вместе с другими инвесторами обычно инвестируют меньшие суммы средств, чем фонды СК, и часто оказывают поддержку в области управления, иногда даже занимая посты в совете управляющих, не предполагая осуществления руководящих функций и поступая так, для того чтобы иметь возможность лучше отслеживать деятельность предприятия. В качестве таких инвесторов часто выступают вышедшие в отставку предприниматели, которые имеют значительный коммерческий опыт и навыки.

Как и СК, "ангелы" рассчитывают получить долю в акционерном капитале предприятия и могут выйти из дела, когда на сцену выходит СК, но, как правило, они занимают позиции с прицелом на более долгосрочную перспективу. Таких инвесторов особенно привлекают налоговые льготы.

### **Корпоративный источник спекулятивного капитала**

Так называются инвестиции, полученные из средств, отложенных крупными компаниями. В разных компаниях инвестиции такого рода носят различный характер. Некоторые компании используют также средства для освоения новых направлений деятельности компании или осуществления какой-то новой инициативы вне рамок основной деятельности компании, которая, как считают, обещает принести успех. В других случаях инвестиции осуществляются для того, чтобы компании, например, могли лучше понять конкретные направления развития технологий или новые

программные инструменты, которые нужно освоить в связи с тем, что в будущем они, возможно, потребуются им в своей деятельности.

### **Финансирование, основанное на использовании активов интеллектуальной собственности**

Финансирование, основанное на использовании интеллектуальных активов, в течение последних лет постепенно приобретает все большее распространение. Инвестиционные банки предоставляют средства в суммах, составляющих определенный процент от будущих поступлений от продажи лицензий. Рассчитываются предполагаемые поступления, делается скидка на риск и затем из полученной суммы вычитается приемлемая для вкладчика капитала сумма прибыли.

Такое финансирование получило известность, когда артисту Дэвид Боуви было выплачено 50 млн. долл. США за передачу на десять лет ожидаемых доходов от своих гонораров. Аналогичная методика применяется в отношении портфелей патентов. Используются самые разные структуры, наиболее распространенной из которых является создание корпоративного механизма, преследующего конкретную цель, которому передаются активы или право на получение доходов от продажи лицензий.

### **Производные активов интеллектуальной собственности**

Одно из предложений было выдвинуто Александром К. Эрроу, бывшим сотрудником "The Patent & Licence Exchange Inc.", оно предполагало создание инвестиционных трестов технологических подразделений (TUIT), владеющих пакетами технологических активов, коллективная ценность которых выражалась в будущих доходах от продажи лицензий. Согласно таким схемам владельцы интеллектуальной собственности не отказываются от прав собственности на свои технологии, а становятся владельцами части активов треста, соразмерной начисленной стоимости активов, которые они внесли.

Концепция TUIT может идеально подойти в качестве средства финансирования для членов ИКО. Члены могли бы вносить в фонды свои нововведения с целью создания объединенного пула, из которого можно было бы черпать капитал для финансирования дальнейшей инновационной деятельности и коммерциализации.

Такие новые идеи следует всячески поощрять, и инвестиционному сообществу надо задать вопрос о том, какие условия оно сочло бы благоприятными для инвестирования средств из фондов, находящихся под их управлением. Это может привести к появлению



новых форм инвестиционных фондов, предназначенных для использования возможностей, создающихся новыми коллективами, работающими в области технологий, которым предоставляются скидки/льготы и лучшие условия для осуществления режима правоприменения.

## **Оценка**

При обычных деловых операциях их объем в конечном счете больше зависит от проницательности, чем от подсчета. На свободном рынке покупатель всегда будет платить как можно меньше, а продавец будет стремиться получить как можно больше. Соответственно на положение дел будут влиять потребности и условия, которыми руководствуются покупатель и продавец, и их непосредственные или опосредованные взаимосвязи.

Применение теории оценки имеет свои пределы. В конечном счете для определения связанных с ценой интересов покупателя и продавца существуют различные и сложные инструменты. Любой метод определения будущей цены неизбежно связан с предположениями. Если стороны согласны с такими основополагающими предположениями и принимают соответствующую формулу, тогда все в порядке. Если же они не согласны, проводятся традиционные переговоры, хотя в данном случае они будут в большей степени связаны с научным подходом.

Продажа технологий и лицензий на них связана с вопросами оценки и переговорными позициями, где часто менее крупный участник оказывается в неблагоприятной ситуации. Предоставление продавцам доступа к получению консультативной помощи относительно коммерческой стоимости их технологий может в определенной степени улучшить их переговорные позиции.

Одним из способов уравнивания масштабов деятельности и экономической мощи крупных компаний является участие более мелких компаний в организациях по сотрудничеству в масштабах, нужных для того, чтобы они могли обеспечить себе устойчивое положение на рынке.

## **ПОСРЕДНИКИ И КОНСУЛЬТАНТЫ**

Юристы, специалисты по патентам и товарным знакам, бухгалтеры, брокеры в области технологий, консультанты по коммерческим вопросам и представители большого числа других профессий могут играть исключительно важную роль в предоставлении

практической и консультативной помощи, тем самым сокращая вероятность неудачи в предпринимательской деятельности.

Защита интеллектуальной собственности посредством ее регистрации - это особая дисциплина, требующая тщательного планирования и решения вопросов управления. В равной степени модели деловой активности, с помощью которых реализуется стоимость этих активов, также необходимо строить тщательно и с учетом многочисленных возникающих при этом вопросов. В области инновационной деятельности и коммерции профессиональным консультантам отводится ключевая роль.

Хотя некоторые предприниматели имеют специальное образование в области предпринимательской деятельности, подавляющее большинство предпринимателей его не имеет. Правительство может предоставлять гражданам информацию и определенную общую консультативную помощь через соответствующие учреждения, однако предприниматели по традиции обращаются за советом к сектору профессиональных услуг. Специалисты подготовятся к повышенному спросу на профессиональные услуги тогда, когда они увидят формирование такого спроса в результате принятия мер по поощрению коммерциализации технологий.

## **ВЫВОДЫ**

Ясно, что самих по себе нововведений недостаточно. Мы должны изучить весь процесс выхода на рынок и прохождения через него, а также рассмотреть практические вопросы, с которыми сталкиваются предприниматели, под углом зрения всех главных действующих лиц. Для успешной коммерциализации необходимо участие изобретателей, предпринимателей, специалистов и инвесторов. Необходимо учитывать их индивидуальные и коллективные конкретные потребности и потенциал.

В настоящее время предпринимательская деятельность в области инноваций и коммерциализации, связанных с технологиями, неэффективна и характеризуется неравноправием участников. Для высвобождения большей энергии в ряде ключевых областей потребуется выборочное вмешательство. Такое вмешательство не будет всем по нраву. И здесь возникнут свои проблемы, но без таких инициатив сохранится ремесленничество, при котором нельзя ожидать существенного улучшения положения.

Есть множество сообщений о злоупотреблении ценными интеллектуальными активами со стороны тех, кто знает, что они располагают достаточными финансовыми средствами, чтобы задержать осуществление прав интеллектуальной собственности. Целенаправленные совместные усилия, возможно, при финансовой помощи по линии

безвозмездных правительственных ссуд позволили бы патентодержателям получать доход от продажи лицензий тем пользователям, которые с выгодой для себя и без разрешения эксплуатируют технологии, авторские права на которые принадлежат другим. Такого рода помощь "самим себе" является очевидным первым шагом для внедрения культуры продажи лицензий и получения дохода для вложения капитала из существующих ресурсов.

Инвесторы сочтут финансирование будущего стоимостного потенциала инновационной деятельности привлекательным только тогда, когда они будут доверять предприятиям, отвечающим за реализацию этого потенциала. Инвесторам нужно знать предысторию успешной инвестиционной деятельности, прежде чем они будут предоставлять средства для инвестирования, и поэтому нельзя ожидать увеличения притока инвестиционного капитала в ближайшее время.

Инновационные и коммерческие организации такого рода, как здесь предлагается, могут стать механизмом сотрудничества для предприятий, которые по отдельности слишком малы и слишком рассредоточены для того, чтобы эффективно конкурировать или привлекать инвестиции. Такие организации, основанные на сотрудничестве, в сочетании с возможностями совместного рынка и при наличии правильно выбранных финансовых стимулов могут создать гораздо лучшие условия для мобилизации инновационной деятельности.

Во всех этих усилиях по развитию инновационной деятельности и созданию капитала одним из вопросов, который необходимо изучить, является вопрос о справедливом вознаграждении. Этот вопрос особенно уместен в контексте существования монополий или почти монопольных образований, которые приобретают права интеллектуальной собственности, и он становится центральным вопросом в контексте рассмотрения воздействия на развивающиеся страны Соглашения ВТО/ТАПИС.

Часто говорят, что предпринимательской деятельностью главным образом руководят страх и жадность, и, к сожалению, это близко к истине. Очевидный неутолимый спрос фондовых рынков на все большие доходы извратил ценности во всех смыслах. Хотя всем хочется использовать свои интеллектуальные активы для получения максимальной отдачи, необходимо установить равновесие, способствующее инновационной деятельности и получению справедливого вознаграждения и в то же время позволяющее ответственному предпринимателю находить возможности для извлечения выгоды и для роста.

Все эти проблемы должны быть поставлены перед нашими учеными, специалистами и предпринимателями, чтобы появились свежие мысли и практические предложения. Политика правительства может послужить созданию благоприятных условий для инновационной деятельности и коммерциализации. Остальное зависит от рынка, который при появлении новых возможностей не замедлит ввести нововведения и использовать новые пути генерирования различных ценностей.

-----