**Л.8 Рынок интеллектуальной собственности и его значение в инновационном развитии экономических субъектов.**

**1. Особенности рынка интеллектуальной собственности в развитии экономических субъектов.**

По экономическому назначению объектов рыночных отношений мы привыкли к знакомым нам видам рынков (сегментам рынка), таким как рынок товаров и услуг, рынок инвестиций, рынок труда, рынок средств производства, рынок ценных бумаг и др. А вот рынок интеллектуальной собственности – это что-то новое, необычное, нетрадиционное и неясное. Рынок интеллектуальной собственности как совокупность экономических от- ношений, складывающихся между правообладателями исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности (как продавца- ми), производителями инновационной продукции, инвесторами, потребителями товаров и услуг (как покупателями), органами государственной власти и органами местного самоуправления (как регуляторами) и профессиональными посредниками (юристами, экономистами, оценщиками, менеджерами в сфере интеллектуальной собственности) по поводу формирования и оборота интеллектуальной собственности при создании инновационных технологий и их использовании в производстве, оказании услуг или реализации инновационной продукции в условиях стратегической ориентации на инновационное развитие экономики, исходя из возможности покупателя (продавца) реально и без значительных дополнительных затрат приобрести (реализовать) интеллектуальную собственность на ближайшей по отношению к покупателю (продавцу) территории или за ее пределами.

В условиях модернизации промышленного производства и инновационного развития отечественной экономики рынок интеллектуальной собственности является для нашей страны новым инструментом экономических отношений между экономическими (хозяйствующими) субъектами не только с точки зрения изучения практики, но и с позиции исследований в области экономической теории. Это и есть основная особенность рынка интеллектуальной собственности в нашей стране.

Другой немаловажной особенностью рынка интеллектуальной собственности является нематериальный характер его основного товара, он неосязаем (его нельзя «пощупать»). Неслучайно в бухгалтерском и налоговом учете организаций (предприятий) такие активы называются нематериальными.

Формирование рынка интеллектуальной собственности является на сегодняшний день одним из главных направлений развития российской экономики. В то время как во всем мире идет активная торговля результатами интеллектуальной деятельности, в РК этот сегмент рынка только начинает развиваться. Во многих отечественных организациях (предприятиях) до сих пор не только не уделяется должного внимания управлению интеллектуальной деятельностью, но и игнорируется использование уже созданных другими авторами («чужих») объектов интеллектуальной собственности, т. е. продолжаем работать по принципу «своего нет и чужого не надо». Однако, как показывает опыт наиболее динамично развивающихся организаций, обладание и грамотное управление сбалансированным пакетом объектов интеллектуальной собственности как раз и дает преимущество на рынке, ограничивая возможности конкурентов и, в конечном итоге, обеспечивая постоянное и существенное увеличение доходов.

Рынок интеллектуальной собственности все больше становится одной из важных сфер национальной экономики большинства стран, располагающих соответствующим интеллектуальным капиталом.

Интеллектуальная собственность является одним из важнейших ресурсов, предопределяющим рост благосостояния общества – это вторая особенность рынка интеллектуальной собственности. Неслучайно в имущественных комплексах ведущих иностранных компаний постоянно увеличивается доля нематериальных активов, базирующихся на интеллектуальной собственности, в том числе и приобретенной на рынке интеллектуальных услуг.

Интеллектуальная собственность стала важнейшим элементом производительных сил – формирующим ресурсом в сфере материального производства, способным принести высокие доходы. Как система прав интеллектуальная собственность имеет нематериальный характер и при определенных условиях может использоваться одновременно несколькими юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. При продаже интеллектуальной собственности не всегда происходит отчуждение исключительного права и знаний автора новшества и его разработчиков – это еще одна особенность рынка интеллектуальной собственности.

Значение рынка интеллектуальной собственности и его роль проявляются в следующих функциях:

 рынок является связующим звеном между авторами (правопреемниками, патентообладателями) объектов интеллектуальной собственности и производством, т. е. соединяет продавцов и покупателей (производителей) и обеспечивает непрерывность процесса производства инновационной продукции и услуг;

 рынок обеспечивает окончательное признание общественной полезности и значимости произведенного инновационного продукта или услуги (инновации). Каждый производитель, приступая к созданию инновационной продукции, предполагает, что он будет производить необходимое обществу благо.

 рынок выполняет стимулирующую функцию, механизм рыночных цен вынуждает производителя развивать производство, внедрять результаты интеллектуальной деятельности, снижать затраты на единицу произведенной продукции (себестоимость) на основе использования инновационных технологий. Предприниматель находится в таких условиях, в которых он вынужден в процессе производства использовать принцип экономической целесообразности, т. е. стремиться достичь максимального финансового результата при минимальных издержках. Этому способствуют условия конкуренции, стремление обойти соперника, предложив на рынке новый товар с улучшенными.

техническими и другими характеристиками или традиционный товар, изготовленный по инновационной технологии, что позволило снизить его себестоимость и цену;

 рынок представляет обществу информацию: о конъюнктуре объектов интеллектуальной собственности, складывающейся на рынке; сравнительных качественных преимуществах результатов интеллектуальной деятельности; ценообразовании, определяющем уровень насыщенности инновационными продуктами и уровень издержек их производства (информационная функция);

 рынок освобождает общество (через механизм конкуренции) от слабых, нежизнеспособных экономических (хозяйствующих) субъектов и сохраняет сильные и перспективные организации (предприятия) и сферы производства (санирующая функция).

**2. Субъекты и объекты управления на рынке**

**интеллектуальной собственности. Предприятие**

**как имущественный комплекс и объект управления**

Основными составляющими элементами рыночных отношений в любом рынке являются его субъекты и объекты. В системном подходе к менеджменту, а также в государственном регулировании рынка интеллектуальных услуг субъекты и объекты рыночных отношений одновременно могут быть и субъектами, и объектами управления (регулирования) на рынке интеллектуальной собственности. Под субъектом управления понимается носитель (исполнитель, инициатор) действий, то есть тот, кто вступает в рыночные отношения, то есть экономический (хозяйствующий) субъект.

Экономический (хозяйствующий) субъект – это самостоятельная организация (юридическое лицо) любой организационно-правовой формы или индивидуальный предприниматель (физическое лицо) или их объединения, которые имеют свое имущество (собственность, недвижимость, в том числе нематериальные активы), имущественные права, право владеть, пользоваться и распоряжаться своей собственностью, созданной для ведения хозяйственной и (или) предпринимательской деятельности и несущие ответственность за свои действия.

Объект в рынке – это то, на что направлены действия, то есть по поводу чего складываются экономические отношения. В понятие объектов рыночных отношений обычно входят товары и услуги, факторы производства, деньги, капитал, ценные бумаги, информация и др. В рынке интеллектуальной собственности к объектам управления относятся результаты интеллектуальной деятельности (объекты интеллектуальной собственности), в том числе – научные результаты и научная продукция, а именно: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, ноу-хау, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, программы для ЭВМ, базы данных, другие объекты промышленной, литературно-художественной собственности и средства индивидуализации.

Организация – это самостоятельный экономический (хозяйствующий) субъект, производящий и реализующий продукцию, выполняющий работы и (или) оказывающий услуги в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли или дохода.

Управление организацией может пониматься в двояком смысле:

 вешнее управление, т. е. управление (регулирование) организацией со стороны государственного ( или регионального), муниципального или другого органа;

 внутреннее управление, осуществляемое внутри организации его руководителем и (или) органами (аппаратом) управления.

Согласно системному подходу к управлению (менеджменту) все хозяйственные организации являются системами (или микроэкономическими системами). Система – это некоторая целостность, состоящая из взаимосвязанных частей, каждая из которых вносит свой вклад в деятельность целого. Внутреннее управление организацией можно представить, как систему, состоящую из двух подсистем: управляющую и управляемую. Управляющая подсистема – это субъект управления (тот, кто управляет, а управляемая – объект управления (тот, кем управляют). Субъект управления – это орган или лицо, осуществляющее управляющее воздействие (аппарат управления, менеджеры).

Под объектом управления следует понимать имущественный комплекс (имущество) организации, который называется предприятием и (или) отдельные виды деятельности с использованием этого имущества.

Связь субъекта и объекта управления осуществляется посредством передачи информации (в том числе управленческих решений, директивных указаний) и обратной связи (информации о выполнении управленческих решений, директивных указаний или проблемах, связанных с риском их невыполнения).

. Предприятие в целом как имущественный комплекс признается недвижимостью. В состав предприятия как имущественного комплекса входят все виды имущества, предназначенные для его деятельности, включая земельные участки, здания, сооружения, оборудование, инвентарь, сырье, продукцию, права требования, долги, а также права на обозначения, индивидуализирующие предприятие, его продукцию, работы и услуги (коммерческое обозначение, товарные знаки, знаки обслуживания) и другие исключительные права, если иное не предусмотрено законом или договором. Под другими исключительными правами следует понимать права на все объекты интеллектуальной собственности (результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации), в том числе на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, ноу-хау, селекционные достижения, топологии интегральных микросхем, программы для ЭВМ, базы данных и др.

Объекты интеллектуальной собственности в бухгалтерском учете и отчетности организации (предприятия) называются нематериальными активами, а их стоимость ежегодно учитывается в приложении к бухгалтерскому балансу.

 **3.Содержание и особенности управления**

 **интеллектуальной собственностью организации**

Управление интеллектуальной собственностью организации – это систематические воздействия руководителя и (или) аппарата управления, связанные с созданием, приобретением и эффективным использованием результатов интеллектуальной деятельности (объектов интеллектуальной собственности) для достижения поставленных целей (в том числе стратегического развития) и обеспечения конкурентоспособности организации и ее продукции (работ, услуг). Управление интеллектуальной собственностью определяет, как область управленческой деятельности, ориентированную на эффективное управление исключительными и иными имущественными правами на объекты интеллектуальной собственности и возникающими отношениями при их распределении между субъектами и использовании в экономической деятельности организации (предприятия), включая:

 государственное регулирующее воздействие на управленческую деятельность, осуществляемое преимущественным образом с помощью системы налогов, ограничений, льгот, заказов;

 установление правил отбора, распределения и оформления интеллектуальных прав, их использования и распоряжения, а также защиты в ходе осуществления экономической деятельности (в том числе на уровне локальных и нормативных актов и стандартов организации);

 организацию учета, оценки и использования интеллектуальной собственности, в том числе для целей капитализации, налогообложения и коммерциализации;

 создание системы управления рисками в сфере интеллектуальной собственности;

 разработку и применение системы показателей аудита эффективности и правовой охраны, оборота и правовой защиты интеллектуальной собственности;

 подготовку и переподготовку кадров в сфере интеллектуальной собственности;

 обеспечение эффективной координации и контроля на всех этапах жизненного цикла интеллектуальной собственности.

Содержание управления любым экономическим объектом (в том числе интеллектуальной собственностью) традиционно складывается из следующих элементов: уровни, подходы, процесс, функции, принципы и методы управления.

1.Уровни управления. Различают стратегическое, тактическое и оперативное (текущее) управление. Стратегическое (высший уровень, топ-менеджмент) – определяет долгосрочные цели организации, основные пути их достижения, обеспечивая будущее благополучие на основе использования интеллектуального капитала. В рамках стратегического управления определяют миссию организации, которая выражает философию, политику, предназначение и смысл ее существования по отношению к внешней среде.

 Тактическое управление (средний уровень) связано с постановкой и реализацией конкретных задач в сфере интеллектуальной собственности, в том числе обеспечение профессиональными кадрами (новаторами, имеющими ученую степень).

 Оно определяет характер средств и методов достижения промежуточных целей, выбор технологий и инструментов, источники финансирования и другие элементы создания, приобретения и эффективного использования объектов интеллектуальной собственности. Основная задача тактического управления – обеспечить следование выбранным курсом (стратегии) организации. Оперативное (текущее) управление (низовой уровень) решает конкретные задачи, связанные с созданием и использованием интеллектуальной собственности, обеспечивает поступление ресурсов, осуществление контроля и оценки достигнутых результатов (в том числе по коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности), мотивацию (стимулирование, поощрение) и порицание исполнителей.

2.Подходы к управлению (менеджменту). Теория и практика управления экономическими (хозяйствующими) субъектами показывает необходимость применения многих научных подходов, каждый из которых отражает или характеризует только один из аспектов управления (менеджмента). Они не тождественны, не заменяют и не дублируют, но дополняют друг друга. В истории управления (менеджмента) принято различать четыре основных подхода: научный, процессный, системный и ситуационный. Научный подход (1885– 1920 гг.) анализировал содержание физической работы (труда), устанавливал определенные нормы выработки, что позволяло оптимизировать труд рабочих с целью увеличения производительности труда. Создатели школы научного подхода (Ф. Тейлор и Л. Гилберт) считали, что, используя наблюдения, замеры, логику и анализ, можно усовершенствовать многие операции ручного труда.

Процессный подход рассматривает управление как непрерывную последовательность управленческих функций, как процесс, требующий определенных затрат ресурсов и времени. Такой подход позволил увидеть взаимосвязь и взаимозависимость функций управления. Системный подход рассматривает экономический (хозяйствующий) субъект как совокупность (систему, комплекс) взаимосвязанных элементов (люди, имущество, структура, задачи, технология, методы), ориентированных на достижение целей в условиях меняющейся внешней среды. Основная идея системной теории заключается в том, что любое управленческое решение (действие) имеет последствия для всей системы. Системный подход позволяет избежать ситуации, когда принятое решение в одной области (сфере) превращается в проблему для другой. Ситуационный подход основывается на том, что применение различных методов управления определяется конкретной ситуацией. Он концентрируется на ситуационных различиях как между организациями (внешней среды), так и внутри организации (внутренней среды). Такой подход дает возможность определить значимые переменные конкретной ситуации и их влияние на эффективность деятельности организации (например, в условиях экономических санкций и импортозамещения). Создатели школы ситуационного подхода к основным внутренним переменным относят цели, структуру, ресурсы и культуру организации. Именно вариативность внутренних переменных предопределяет возможность решения проблемы гибкости и адаптивности организации по отношению к внешней среде.

Процесс и функции управления. Согласно процессному подходу управление организацией можно представить в виде процесса осуществления взаимосвязанных действий по формированию и эффективному использованию ресурсов для достижения своих целей. В теории и практике управления предпринимательской и (или) хозяйственной деятельностью (бизнесом) действия, осуществляемые в процессе управления, называются функциями управления или функциями менеджмента. Содержание и набор функций управления зависит от объекта управления, вида (типа) предприятия как имущественного комплекса, от его размеров и других факторов. Однако, несмотря на все многообразие (как на это обратил внимание А. Файоль еще в 1916 г.) для всех процессов управления характерно наличие однородных взаимосвязанных функций, которые называют основными. К основным функциям управления и менеджмента традиционно относят:

 планирование, заключающееся в выборе целей и плана действий по их достижению;

 организацию (организовывание, включая координацию), по- средством которой определяется (принимается, утверждается) организационная структура экономического (хозяйствующего) субъекта и происходит распределение задач между отдельными структурными подразделениями (или работниками) и установление взаимодействия между ними;

 мотивацию, заключающуюся в мотивировании (включая стимулирование) исполнителей к активному осуществлению запланированных действий (задач) и достижению поставленных целей;

 контроль, заключающийся в сравнении (сопоставлении, анализе) реально достигнутых результатов с теми, которые были запланированы с целью принятия соответствующих управленческих решений, в том числе для координации взаимодействия структурных подразделений и отдельных исполнителей на всех уровнях управления.

Последовательность выполнения приведенных выше основных функций (действий), приведшая к достижению поставленных целей, представляет собой управленческий цикл, который может неоднократно повторятся во времени для достижения новых целей организации.

Принципы управления (менеджмента). В теории и практике управления (менеджмента) выработаны наиболее общие способы осуществления функций управления. Они называются принципами управления (менеджмента). Принципы управления (менеджмента) – это основополагающие идеи, закономерности, нормы и правила поведения руководителей (менеджеров) по осуществлению управленческих функций. Эти нормы и правила не имеют юридической силы и выражают добровольно взятые на себя обязательства, которые становятся моральными (нравственными) нормами поведения сотрудников. Наиболее часто в понятие принципов управления вкладываются убеждения, которым следует организация в своей практической деятельности. Следует иметь в виду, что принципы управления очень многочисленны, толкование их различными авторами неоднозначно, существует несколько подходов к их классификации. В качестве примера можно привести два принципа управления, на первый взгляд кажущиеся очевидными, обыденными и давно знакомыми из теории управления: принцип единоначалия и принцип абсолютной ответственности.

Принцип единоначалия. Каждый работник должен иметь только одного непосредственного руководителя. Чем более полной является подотчетность сотрудника одному руководителю, тем менее вероятно возникновение противоречий в инструкциях и тем больше чувство личной ответственности за результаты.

Принцип абсолютной ответственности. Ответственность, которую несут подчиненные перед своими руководителями за результаты своей деятельности, является абсолютной. В то же самое время руководители не могут освободиться от ответственности за организацию деятельности своих подчиненных, так как именно они делегируют полномочия и распределяют обязанности. Другими словами, личную ответственность не делегируют вместе с переданными подчиненным полномочиями.

Методы управления. Метод управления – это совокупность приемов и способов воздействия на управляемый объект для достижения поставленных целей. К основным методам управления традиционно относят экономические, административные и социально- психологические. Экономические методы основаны на материальной заинтересованности работающего в результатах своего труда и конечном результате организации в целом. К ним относят систему материального поощрения работников, систему ответственности за качество и эффективность работы, участие в прибылях и капитале. В командно- административной экономике нашей страны основным экономическим методом управления был метод хозрасчета. Существуют, однако, управленческие задачи, с которыми экономические методы справиться не могут. Такие, где нужно, как говорят, «власть употребить». Для решения таких задач и сегодня актуальны административные (организационно-административные, распорядительные) методы управления. К ним можно отнести регламентирование, нормирование, инструктирование, распорядительные воздействия.

Социально-психологические методы основаны на использовании моральных стимулов к труду и оказании воздействия на личность с помощью психологических приемов в целях превращения административного задания в осознанный долг, внутреннюю потребность человека (создание неформального психологического климата, творческой атмосферы; личный пример; удовлетворение культурных и духовных потребностей сотрудников; установление моральных санкций и поощрений; социальная профилактика и социальная защита; установление социальных норм поведения и социальное стимулирование развития коллектива).

Важно отметить, что эффективное управление, в том числе интеллектуальной собственностью, возможно лишь на основе сочетания, неразрывного единства всех трех групп методов. Только их совместное взаимосвязанное применение способно сделать труд творческим, рациональным и привлекательным, а его результаты – эффективными, полезными обществу и каждому из нас.

Особенности управления интеллектуальной собственностью. Управление интеллектуальной собственностью экономического (хозяйствующего) субъекта имеет следующие четыре основные особенности и отличия:

1. Приведенные в п. 4.1 особенности рынка интеллектуальной собственности также являются особенностями управления в процессе создания и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности.

2. Необходимость учитывать и выбирать один из следующих двух или оба стратегических варианта (стратегии) создания и владения интеллектуальной собственностью. В современной экономике интеллектуальная собственность экономического (хозяйствующего) субъекта может складываться в основном из двух составляющих (варианта):

 объектов интеллектуальной собственности, созданных (разработанных) в самой организации (результаты собственных исследований и разработок);

 объектов интеллектуальной собственности, в том числе импортных технологий, приобретенных (купленных) за плату на договорной основе.

В обоих случаях требуются финансовые вложения (затраты на научные исследования и разработки или плата за исключительное право использования «чужого» новшества), и организация имеет право использовать оба эти варианта. Однако не только величина финансовых затрат определяет выбор приоритетного варианта присвоения интеллектуальной собственности. Большое значение имеют затраты времени. Так, собственные разработки требуют значительно большего времени, даже при наличии высокого уровня интеллектуального потенциала персонала и профессионально организованного процесса научных исследований и разработок. Приобретение новшеств со стороны затрачивает значительно меньше времени, но в то же время требует наличия специалистов в области информационных технологий, патентного поиска и соответствующей техники.

Мировая практика показывает, что второй вариант (подход) наиболее востребован в настоящее время. В нашей стране такой подход близок к понятию «модернизация» на основе открытых инноваций (см. п. 6.2). Поэтому одной из задач стратегического планирования является определение доли приобретаемых новшеств в общем количестве запланированных к созданию и использованию в производстве объектов интеллектуальной собственности. Решение такой задачи значительно усложняется в условиях экономических санкций и импортозамещения.

3. В сфере интеллектуальной деятельности объектами управления являются не только инновационный процесс и его стадия коммерциализации научных результатов, но и сама

коммерциализация как вид деятельности. Согласно Федеральному закону «О внесении изменений в Федеральный закон "О науке и государственной научно- технической политике"» от 21 июля 2011 г. № 254-ФЗ, коммерциализация научных и (или) научно-технических результатов – это деятельность по вовлечению в экономический оборот научных и (или) научно-технических результатов.

4. Экономическое развитие организации на основе использования интеллектуальной собственности и инноваций имеет более высокую степень риска и неопределенности в получении намеченных производственных и финансовых результатов, сроков достижения поставленных целей. Высока вероятность получения неожиданных, но представляющих самостоятельную коммерческую ценность, промежуточных и (или) конечных результатов, что предъявляет дополнительные требования к гибкости управления интеллектуальной собственностью, инновационным процессом, коммерциализацией научных результатов, к способности быстрого вхождения в новые сферы бизнеса и товарные рынки.