

Инновационный лизинг как форма коммерциализации интеллектуальной собственности

Король Наталия Георгиевна

Аспирантка

*Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова,
экономический факультет, Москва, Россия*

E-mail: konage@mail.ru

В современном мире ключевым фактором конкурентоспособности экономических агентов становится эффективное управление интеллектуальной собственностью, что невозможно без применения новых способов коммерциализации, одним из которых является инновационный лизинг.

Применяемый в российской экономической литературе термин «инновационный лизинг» включает в себя следующие виды деятельности:

- способ привлечения и размещения финансовых ресурсов, обеспечивающих инновационную деятельность. Такого рода лизинговый бизнес носит название инновационного, поскольку объектом финансирования выступает новый бизнес – компания, находящаяся на ранней стадии производства и реализации продукции. В данном случае лизинг выступает как самостоятельный вид инновационной деятельности и определяется термином «венчурный лизинг»;
- способ продвижения инновационного продукта на рынок [1];
- одна из форм коммерциализации объектов интеллектуальной собственности – *лизинг интеллектуальной собственности*.

Инновационный лизинг интеллектуальной собственности начал развиваться около 20-25 лет назад в США и Европе и на данный момент является самостоятельной формой лизинговых сделок [2]. В подавляющем большинстве случаев в качестве объекта инновационного лизинга выступает лицензия на программное обеспечение, но существует опыт сделок по лизингу других видов ИС, например, патентов, объектов авторского права, товарных знаков [3].

Главное отличие лизинга программного обеспечения от лизинга оборудования заключается в том, что лизинговая компания, как правило, не является владельцем программного обеспечения. При этом могут быть реализованы три варианта участия лизинговой компании в сделке [4]:

1. лизинговая компания получает лицензию на программное обеспечение от владельца (компании – вендора) и передает её в сублицензию лизингополучателю;
2. лизингодатель получает лицензию от лизингополучателя и передает её обратно в сублицензию лизингополучателю;
3. лизинговая компания выступает как третья сторона (осуществляющая финансирование) при передаче лицензии от владельца программного обеспечения лизингополучателю.

Перед участниками сделок лизинга программного обеспечения стоит ряд проблем, препятствующих реализации части традиционных преимуществ лизинга.

Одним из главных преимуществ лизинга оборудования является использование предмета аренды в качестве залога, поскольку лизингодатель, оставаясь собственником имущества, имеет право изъять его и перепродать в случае дефолта лизингополучателя, что существенно снижает риск невозврата профинансированных средств. В случае лизинга интеллектуальных прав, уже не так очевидно, имеет ли данная сделка обеспечение или нет, поскольку:

1. лизинговая компания, как правило, не является владельцем авторских прав на программное обеспечение;

2. программное обеспечение даже при прекращении лицензии бывает сложно запретить в использовании лизингополучателю;
3. могут возникнуть сложности с возмещением издержек за счет «перепродажи» лицензии: желающих приобрести подержанное ПО может просто не оказаться, что связано с высокой специфичностью актива, высокими рисками быстрого морального старения, с неразвитостью рынка подержанного программного обеспечения.

С использованием программного обеспечения в качестве залога связана проблема оценки остаточной стоимости программного обеспечения в момент прекращения договора аренды. Сложность оценки объясняется необходимостью учета множества факторов: степень защиты интеллектуальной собственности, степень развитости рынка подержанного программного обеспечения; потенциальные покупатели данного объекта интеллектуальной собственности; заинтересованность группы разработчиков в данном объекте (могут ли они стать потенциальными покупателями ПО после дефолта компании); юридическая правомерность сделок и др.

Помимо трудностей экономического характера, лизинг программного обеспечения связан с высокой степенью правовой неопределенности. Например, в США до сих пор не решен вопрос, под действие какого раздела Унифицированного Коммерческого Кодекса (UCC) попадает лизинг программного обеспечения. Поскольку данная сделка затрагивает как законодательство об авторском праве, так и о лизинговой деятельности, проблема принимает двойной характер – одни эксперты настаивают на внесении изменений в раздел, посвященный лизингу, другие разрабатывают изменения в законодательство об интеллектуальной собственности.

Актуальность развития лизинга интеллектуальной собственности в России повышается благодаря тому, что производство программного обеспечения – один из самых перспективных сегментов российской экономики. В последнее время в нашей стране стали появляться примеры сделок лизинга программного обеспечения, чаще всего, передаваемого в составе компьютерного оборудования. Связанные с этим вопросы начинают активно разрабатываться игроками рынка. Однако необходимо иметь в виду, что в отличие от США, для участников российского рынка лизинга важную роль играет инвестиционная льгота, поэтому от законодательного определения лизинга программного обеспечения зависит, получают ли участники сделки право ускоренной амортизации предмета лизинга и отнесения всей суммы лизинговых платежей на расходы.

Сегодня основными проблемами российского рынка программного обеспечения являются недостаток финансирования и неэффективная политика в области защиты интеллектуальной собственности. В этой связи развитие инновационного лизинга как формы коммерциализации интеллектуальной собственности, в частности, программного обеспечения, могло бы стать эффективным решением данных проблем и стимулировать развитие рынка ПО в России.

Литература

1. Стурикова Л.В. Инновационное обеспечение лизинга в условиях рыночной экономики, диссертация на соискание степени к.э.н., 2004
2. Bazrod Mark S. Puncturing the 15 Myths of Software Leasing// Journal of Equipment Lease Financing Number 3 Fall 2006, pp 1-8
3. Crawford Richard D. Intellectual Property: the Leasing Industry Future // Journal of Equipment Lease Financing Number 2 Fall 2002, pp 18-27
4. Veatch William S. Software Leasing: the Intricacies of the Intangible // Journal of Equipment Lease Financing Vol. 14. N. 2 Fall 1996, pp 21-28