

## **Секция «Государственное и муниципальное управление»**

### **Патентно-лицензионная деятельность как объект управления инновационной компании**

***Николаева Лена Петровна***

*Аспирант*

*Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Факультет  
государственного управления, Москва, Россия*

*E-mail: 4\_nikki@mail.ru*

Инновационные компании и иные организации, генерирующие знания, могут не только продавать результаты интеллектуальной деятельности (РИД) или внедрять их в собственное производство, они также могут получать значительные прибыли за счет купли-продажи или обмена лицензиями. Лицензия - это документ (соглашение), содержащий разрешение получателю лицензии (лицензиату) на использование охраняемого объекта интеллектуальной собственности, ограниченное по объему прав, территории и сроку действия [4]. По оценке ВОИС, объемы доходов от лицензионных платежей на мировом лицензионном рынке в 2009 г. составили около 180 млрд. долларов, когда как в 1990 г. составляли 27 млрд. долл., а в 1970 г. - 2,8 млрд. долл. [3]. Однако, в условиях жесточайшей конкуренции на мировых и внутренних рынках не каждый РИД становится объектом успешной лицензионной сделки. Спрос имеется только на самые передовые и комплексно охраняемые РИД. Самым надежным способом охраны интеллектуальной собственности (ИС) является получение патента, представляющего собой охраняемый документ, выдаваемый Патентным ведомством государства, удостоверяющий приоритет, авторство и исключительное право на изобретение, промышленный образец, полезную модель или селекционное достижение.

С учетом стремительного развития технологий лицензирование РИД стал одним из важных факторов инновационного развития компании, в особенности при ограниченности ресурсов на проведение собственных НИОКР. Даже крупные инновационные корпорации, такие как Apple, IBM, BMW, Siemens активно обмениваются и покупают новые технологии у других инновационных компаний, научно-исследовательских институтов и даже у конкурентов. Так, по результатам исследования на период до 2004 года Научно-исследовательским конъюнктурным институтом было выявлено, что каждый вложенный доллар в покупку лицензии на международном рынке ИС был эквивалентен без учета временных затрат денежным расходам на проведение собственных НИОКР: в Японии – 16 долл., в США – 6,2 долл., во Франции – 5,4 долл., в Англии – 3,1 долл. [1]

Как объект управления, лицензирование представляют собой многопрофильный поэтапный процесс, требующий тщательного анализа ключевых технологий компании, гармонизации целей и задач с общей стратегией компании, проведения финансовых расчетов. Для успешного лицензирования руководству и специалистам компании необходимо решить ряд проблем, вызванных высоким уровнем транзакционных издержек лицензирования [2], которые включают в себя издержки поиска информации, ведения переговоров, заключения и исполнения контрактов, а также обеспечения защиты прав собственности. К тому же при лицензировании объекта ИС лицензиату, как правило, передается конфиденциальная информация (ноу-хау) компании, что может привести

к тому, что лицензиат станет серьезным конкурентом или источником утечки конфиденциальной информации конкурентам и повлечет за собой потерю конкурентного преимущества на рынке. Поэтому лицензирование необходимо рассматривать как основу долгосрочных партнерских отношений, требующих умения выстраивать взаимовыгодное сотрудничество и юридически правильно закреплять условия взаимоотношений, что позволит российским предпринимателям эффективнее использовать возможности делового партнерства с российскими и зарубежными организациями.

### **Литература**

1. Волынец-Руссет Э.Я. Коммерческая реализация изобретений и ноу-хау (на внешних и внутренних рынках). М.: Экономистъ, 2004, с .59.
2. Пронина М.М., Специфика трансакционных издержек на рынке интеллектуальной собственности в России, Известия Санкт-Петербургского университета экономики и финансов. 2007. № 2.
3. Официальный сайт ВОИС: [http://wipo.int/pressroom/en/articles/2011/article\\_0027.html](http://wipo.int/pressroom/en/articles/2011/article_0027.html)
4. Exchanging Value, Negotiating Technology Licensing Agreements, A Training Manual, WIPO and ITC, 2005 г.: [http://www.wipo.int/sme/en/documents/pdf/technology\\_licensing.pdf](http://www.wipo.int/sme/en/documents/pdf/technology_licensing.pdf)