

На правах рукописи

**Король Наталия Георгиевна**

**Институциональные соглашения в коммерциализации интеллектуальной  
собственности**

Специальность: 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством:  
управление инновациями

Автореферат  
диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Москва – 2013

Диссертационная работа выполнена на кафедре прикладной институциональной экономики экономического факультета Московского государственного университета имени М.В.Ломоносова

Научный руководитель: кандидат экономических наук, доцент,  
доцент кафедры прикладной институциональной  
экономики экономического факультета МГУ имени  
М.В.Ломоносова

**Хвалынская Наталья Владимировна**

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор,  
старший научный сотрудник кафедры  
экономики инноваций экономического  
факультета МГУ имени М.В.Ломоносова

**Кочкиян Владимир Парнакович**

кандидат экономических наук, ведущий специалист  
отдела управления интеллектуальной собственностью  
управления научных исследований НИЯУ МИФИ

**Горская Евгения Владимировна**

Ведущая организация: **Российская академия народного хозяйства и  
государственной службы при Президенте Российской  
Федерации**

Защита состоится 6 июня 2013 года в 15:30 на заседании диссертационного совета Д 501.002.02 при Московском государственном университете имени М.В.Ломоносова по адресу: 119991, ГСП-1, Москва, Ленинские горы, д. 1, стр. 46, ауд. № 227

С диссертацией можно ознакомиться в читальном зале Научной библиотеки имени А.М. Горького 2-го учебного корпуса гуманитарных факультетов МГУ имени М.В.Ломоносова.

Автореферат разослан 6 мая 2013г.

Ученый секретарь  
диссертационного совета  
к.э.н., доцент

Попова В.Г.

## I. Общая характеристика работы.

**Актуальность темы исследования.** Одной из приоритетных задач российской экономики является переход на инновационный путь развития. Известно, что в условиях современной новой экономики интеллектуальные активы и интеллектуальная собственность (ИС) выступают важнейшими факторами экономического роста и создания добавочной стоимости, формирующими долгосрочные преимущества как на макро-, так и на микроуровне. В настоящее время до 85% доходов ТНК образуются за счет инновационной ренты, а стоимость интеллектуальных активов достигает 50-70% капитализации компаний<sup>1</sup>.

В этом плане российская экономика значительно отстает от общемировых тенденций. В России только 2,2% объектов интеллектуальной собственности (ОИС) используются в хозяйственном обороте, а правовую охрану получают не более 10% результатов интеллектуальной деятельности, полученных при государственном финансировании<sup>2</sup>. В международном инновационном процессе Россия фактически занимает место зоны аутсорсинга НИОКР и поставщика инновационного сырья. По данным Центра исследований и статистики науки (ЦИСН), стоимость экспорта НИОКР в 2010 году более чем в 20 раз превысила поступления от продажи патентных лицензий на изобретения. Согласно отчету ВОИС, в 2009 году российские изобретатели занимали второе место по созданию ОИС, регистрируемых на зарубежных партнеров<sup>3</sup>. Российские технологии передаются на этапе научных исследований, не готовых к коммерческому внедрению и еще не оформленных в качестве ОИС, что приводит к потере контроля над технологиями и свидетельствует о низкой эффективности использования российского научно-технического потенциала.

Вместе с тем эффективность реализации научно-технического потенциала зависит не столько от объемов финансирования НИОКР, сколько от процесса коммерциализации. Так, по данным исследования агентства Booz Allen Hamilton, отдача от затрат на коммерциализацию составляет 85%, тогда как отдача от затрат на НИОКР – всего 15%<sup>4</sup>. При этом важным фактором эффективности коммерциализации является выбор оптимальных форм и типов институциональных соглашений, заключаемых владельцем ИС.

В этой связи особую актуальность приобретает научное исследование трех типов институциональных соглашений: лицензионных соглашений, соглашений о

---

<sup>1</sup> См., например: Hassett K. A., Shapiro R. J. What Ideas Are Worth: The Value of Intellectual Capital And Intangible Assets in the American Economy. Available at: <http://www.sonecon.com/>

<sup>2</sup> Первое заседание Совета по вопросам интеллектуальной собственности при Председателе Совета Федерации // ИС. Промышленная собственность. - 2012. - №6.

<sup>3</sup> WIPO IP Facts and Figures 2010. Available at: <http://www.wipo.int/ipstats/en/>

<sup>4</sup> Ярузельски Б. Глобальные инновации 1000. Почему многое зависит от культуры? // Strategy+Business Magazine. - 2011. - № 65.

совместных предприятиях (СП) и соглашений инновационного лизинга. Лицензионные соглашения рассматриваются в диссертации как основа коммерциализации ИС и наиболее распространенная форма трансфера ОИС. Совместные предприятия исследуются с точки зрения возможности их применения в коммерциализации ОИС, созданных за счет бюджетных средств, что имеет особую актуальность для России, где более 60% НИОКР финансируется государством. Инновационный лизинг рассматривается в работе как эффективная форма коммерциализации программного обеспечения (ПО) с учетом того, что производство ПО – один из наиболее перспективных секторов российской экономики.

**Степень разработанности проблемы.** Особенности форм и способов коммерциализации ИС посвящен значительный пласт российской и зарубежной специальной экономической литературы. Специфика лицензионной торговли, многообразие видов лицензионных соглашений, значение лицензионного обмена на макро- и микроуровне отражены в исследованиях таких зарубежных авторов, как: А. Арора, К. Бесси и Э. Бруссо, С. Брусони, Р. Бэккерс, Н. Галлини, А. Гамбарделла, О. Гранстранд, Д. Гюлак, М. Зунига, М. Катц, У. Коэн, Н. Ламору, К. Рокетт, К. Серрано, К. Соколофф, С. Торриси, А. Фосфури, К. Шапиро, А. Шепард и другие. Формы институциональных соглашений в процессе обмена и использования ИС, в том числе лицензионные соглашения, рассмотрены в книге А.Н. Елисеева и И.Е. Шульги «Институциональный анализ интеллектуальной собственности». Проблематика российской практики лицензионных соглашений отражена в публикациях Г.Г. Азгальдова, Э.Я. Волынца-Руссета, В.Н. Евдокимовой, В.Г. Зинова, Н.Н. Карповой, Л.И. Лукичевой, В.И. Мухопода, Н.А. Шарановой, С.И. Карпухиной, О.В. Новосельцева. Особый интерес представляют статьи специалистов организации ФГУП «Лицензинторг» А.А. Земскова, В.И. Кириченко и С.А. Соколова, поскольку они основаны на обширной практике лицензирования российских изобретений. В то же время в российской экономической литературе отсутствует комплексный сравнительный анализ технологического лицензирования в России.

Теме совместных предприятий посвящено значительное количество зарубежных экономических исследований, среди которых можно выделить публикации П. Бимиша, Б. Когута, П. Киллинга, Н. Лаптона, К. Рамасвамия, Р. Стобау, К. Харриган, И. Чоудхари, К. Фея. Роль соглашений о совместных предприятиях в коммерциализации и трансфере технологий рассматривается в исследованиях С. Комино, Дж. Оксли, О. Уильямсона, Дж. Хагедорна и других. Различные аспекты коммерциализации технологий, созданных в университетах, раскрываются в статьях М. Бинкса, О.Дж. Боуча, К. Венберга, Й. Виклунда, Б. Кларриса, Э. Расмуссена и других. Отдельно необходимо отметить ряд публикаций

английских экономистов А. Вохоры, А. Локетта и М. Райта, посвященных проблемам создания и функционирования университетских спин-аутов, в том числе перспективам создания совместных предприятий в данной сфере.

Проблематике коммерциализации ОИС, полученных при государственном финансировании, в том числе путем создания малых инновационных предприятий (МИП), посвящены публикации И.Г. Дежиной, О.Г. Дьяченко, Е.В. Егорова, С.А. Карева, Н.П. Иващенко, А.С. Митрофанова, О.П. Молчановой и других. Однако в российской экономической литературе не нашел отражения вопрос применения совместных предприятий как формы коммерциализации интеллектуальной собственности научных и образовательных учреждений.

Тема инновационного лизинга и лизинга интеллектуальной собственности является довольно новой как в зарубежной, так и в отечественной литературе. Проблемы и перспективы инновационного лизинга рассматриваются в публикациях американских специалистов М. Базрода, У. Вейча, Р. Клеймана, Р. Кроуфорда, Дж. Паркера, Дж. Холландера. Мировому опыту лизинга интеллектуальной собственности посвящена работа российского экономиста Р.О. Ахундова, в книге А.А. Аюпова рассмотрены лизинговые отношения в системе финансово-кредитного обеспечения инновационной деятельности. В статье Л.И. Лукичевой, Е.В. Егорычевой и В.Ю. Курбат предложена схема лизинга ИС и соответствующий ей расчет платежей. П.Н. Машегов и А.А. Бельский рассматривают перспективы лизинга специализированного инновационного оборудования. Однако в российской экономической литературе не выработана единая классификация форм инновационного лизинга, не рассмотрены конкретные механизмы лизинга ИС, актуальным остается вопрос разработки предложений по внесению изменений в российское законодательство с целью стимулирования развития инновационного лизинга как формы коммерциализации ИС.

**Объектом исследования** являются экономические отношения в процессе коммерциализации ИС в России.

**Предмет исследования** – институциональные соглашения, заключаемые в процессе коммерциализации ИС.

**Целью исследования** является выявление роли институциональных соглашений в коммерциализации интеллектуальной собственности в России и подготовка рекомендаций по развитию использования конкретных институциональных соглашений: лицензионных соглашений, соглашений о совместных предприятиях и инновационного лизинга.

Цель исследования определила необходимость решения основных **задач**:

- выявить специфику лицензирования интеллектуальной собственности в России, в том числе основные характеристики внутреннего лицензионного обмена;
- определить роль соглашений о совместных предприятиях в коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, полученных за счет бюджетных средств;
- раскрыть специфику и разработать типологию форм инновационного лизинга, а также выявить роль лизинга ИС в коммерциализации программного обеспечения;
- разработать механизмы лизинга ИС, актуальные для российских условий, проанализировать необходимость институциональных изменений для развития лизинга ИС и сформировать соответствующие рекомендации.

**Теоретическая и методологическая основа исследований.** В диссертационном исследовании использовался подход к анализу институциональных соглашений с точки зрения теории трансакционных издержек, а также работы зарубежных и российских экономистов, принадлежащие различным направлениям экономической теории и посвященные анализу лицензионных соглашений, соглашений о совместном предприятии и инновационного лизинга. В частности, в исследовании соглашений о совместных предприятиях значимым является подход ресурсной теории фирмы. Основными методами исследования стали системный, сравнительный, экспертный и ситуационный анализ, классификация и обобщение, анализ статистических данных, правовой информации.

**Информационную базу исследования** составляют: официальные материалы и ресурсы Роспатента, ВОИС, Всемирного банка, данные СПАРК, ЦИСН, патентная база компании QuesteL, нормативно-правовые акты РФ, США, ЕС, научные статьи, опубликованные в периодических изданиях и сборниках, материалы монографий, научно-практических конференций и семинаров, информационные ресурсы Интернет.

**Научная новизна исследования** находит отражение в следующих полученных результатах:

1. На основании проведенного статистического анализа 408 лицензионных соглашений по передаче прав на использование изобретений, зарегистрированных Роспатентом за период с ноября 2011 по май 2012 гг., выявлены характерные черты внутреннего лицензионного обмена в России: низкая доля исключительных лицензий; относительно невысокая степень участия научных организаций в лицензировании; низкий уровень вовлеченности крупных компаний в лицензионные процессы;

доминирование односоставных лицензий; недостаточное использование владельцами исключительных прав ограничивающих условий. Установлено, что неразвитость внутреннего лицензионного обмена является одной из основных причин неэффективности участия России в международной лицензионной торговле;

2. Обосновано, что соглашения о совместных предприятиях (СП) между научной организацией и промышленной компанией могут стать одной из наиболее эффективных форм коммерциализации ОИС вузов и НИИ в России, поскольку объединение взаимодополняющих ресурсов участников соглашения обеспечивает существенные синергетические эффекты и позволяет преодолеть основные проблемы спин-аутов вузов и НИИ, такие как неспособность выбора коммерчески перспективного направления исследования, отсутствие квалифицированных менеджеров, ограниченность доступных источников финансирования, высокие барьеры входа на рынок. Разработаны рекомендации по стимулированию создания спин-аутов вузов и НИИ в форме СП: предоставление вузам и НИИ права распоряжения долями в капитале МИП, повышение уровня спецификации прав ИС бюджетных и автономных учреждений, создание предпосылок участия автора в капитале спин-аута;
3. На основании анализа мировых тенденций развития инновационного лизинга выявлена специфика и предложена типология форм инновационного лизинга - венчурный лизинг, лизинг нового оборудования, лизинг интеллектуальной собственности. Обосновано, что инновационный лизинг является эффективной формой коммерциализации программного обеспечения, повышающей конкурентоспособность информационно-технологических компаний;
4. Разработаны механизмы лизинга интеллектуальной собственности, наиболее актуальные для российских условий: схема лизинга программного обеспечения с выдачей лицензии лизингодателю и схема лизинга оборудования с предустановленным программным обеспечением. Сформированы предложения по внесению изменений в законодательство о лизинге и Положения по бухгалтерскому учету с целью формирования институциональной среды для развития лизинга ИС.

#### **Обоснованность и достоверность результатов исследования.**

Обоснованность и достоверность полученных результатов основывается на предварительном изучении теоретической базы по теме исследования; анализе мирового опыта использования лицензионных соглашений, совместных предприятий

и инновационного лизинга в коммерциализации ИС; эмпирических данных, характеризующих специфику коммерциализации ИС в России.

**Теоретическая и практическая значимость работы.** Теоретическая значимость работы связана с рассмотрением проблематики коммерциализации ИС в России с точки зрения анализа институциональных соглашений. Проведено комплексное исследование технологического лицензирования в России, обосновано использование соглашений о СП в коммерциализации ОИС, созданных за счет бюджетного финансирования, предложены типология и механизмы инновационного лизинга. Практическое значение исследования состоит в том, что содержащиеся в нем разработки могут быть использованы государственными органами при проведении политики в области инноваций, и владельцами интеллектуальной собственности при разработке стратегии ее коммерциализации. Материалы диссертации могут найти применение в процессе преподавания курса «Экономические и правовые основы интеллектуальной собственности», а также других курсов по интеллектуальной собственности и коммерциализации инноваций.

**Соответствие диссертации Паспорту научной специальности.** Содержание диссертационного исследования соответствует пунктам 2.13. Разработка и совершенствование институциональных форм, структур и систем управления инновационной деятельностью; 2.14. Методы и технологии выведения инновационных продуктов на рынок, совершенствование стратегий коммерциализации инноваций; 2.26. Разработка методологии управления интеллектуальной собственностью и методов оценки стоимости интеллектуальной составляющей инновационного продукта Паспорта специальности 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями.

**Апробация работы.** Результаты работы прошли апробацию в процессе проведения семинарских занятий по курсу «Экономические и правовые основы интеллектуальной собственности» в 2010-2011 и 2011-2012 учебных годах на экономическом факультете МГУ имени М.В.Ломоносова, а также на Международной научной конференции студентов, аспирантов и молодых учёных «Ломоносов-2012» (Москва, МГУ имени М.В.Ломоносова, экономический факультет).

**Публикации.** Основные положения и результаты исследования изложены в пяти опубликованных автором научных работах общим объемом 3,5 п. л., в том числе в трех статьях в журналах, входящих в перечень российских рецензируемых научных журналов, определенный ВАК, авторским объемом 2,0 п. л.

**Структура работы** отражает цель и задачи исследования и построена следующим образом:

Введение



Глава 1. Лицензионные соглашения как основа коммерциализации интеллектуальной собственности

1.1 Типология институциональных соглашений в коммерциализации ИС

1.2 Теоретические основы лицензионных соглашений

1.3 Особые условия лицензионных соглашений и злоупотребление правами ИС

1.4 Особенности лицензирования технологий в России

Глава 2. Совместные предприятия в процессе коммерциализации интеллектуальной собственности

2.1 Специфика совместных предприятий в инновационной сфере

2.2 Совместные предприятия как эффективная форма спин-аутов научных организаций

2.3 Перспективы совместных предприятий «университет-бизнес» в России

Глава 3. Инновационный лизинг как форма коммерциализации интеллектуальной собственности

3.1 Сущность и формы инновационного лизинга в развитых странах

3.2 Перспективы лизинга интеллектуальной собственности в России

Заключение

Библиография

Приложения

## **II. Основное содержание работы.**

Экономические отношения в процессе коммерциализации ИС реализуются в форме институциональных соглашений, которые различаются по степени близости к рыночной либо иерархической структуре управления, а относительная эффективность отдельных соглашений зависит, в том числе, от таких характеристик ОИС и институциональной среды, как степень специфичности актива; уровень неопределенности; частота повторения трансакций; уровень спецификации и защиты прав интеллектуальной собственности; диапазон видов деятельности, охватываемых соглашением (например, технологический или географический); эффект репутации, наличие предыдущего опыта взаимодействия между фирмами и других.

Основываясь на типологии институциональных соглашений в области межфирменного трансфера технологий, предложенной Дж. Оксли<sup>5</sup>, можно распределить формы коммерциализации интеллектуальной собственности на «континууме рынок-иерархия» следующим образом (рис. 1).

---

<sup>5</sup> Oxley J. Appropriability Hazards and Governance in Strategic Alliances: A Transaction Cost Approach // Journal of Law, Economics, and Organization. 1997. Vol. 13, No. 2. P. 387-409



**Рис. 1.** Институциональные соглашения в коммерциализации интеллектуальной собственности

Большинство институциональных соглашений, заключаемых с целью коммерциализации ИС, относятся к гибридным формам контрактации, поскольку ОИС, как правило, являются специфичными активами, сфера их применения характеризуется значительным уровнем неопределенности, существует высокий уровень асимметрии информации относительно стоимости и характеристик ОИС.

### 1. Лицензионные соглашения в коммерциализации ИС в России

Лицензионные соглашения, с одной стороны, выступают самостоятельной формой коммерциализации, с другой стороны, являются составной частью других способов коммерциализации: договора о создании совместного предприятия, инновационного лизинга и франчайзинга. Лицензионные соглашения играют важнейшую роль в деятельности компаний наукоемких отраслей, генерируя миллиарды долларов лицензионных доходов таких компаний, как IBM, Texas Instruments, Union Carbide<sup>6</sup>. Лицензии используются для достижения стратегических целей: установления технологического стандарта, предотвращения входа нежелательных игроков на рынок, формирования конкуренции к моменту окончания патентной монополии, стимулирования спроса на продукцию. При этом на склонность фирм к лицензированию влияют такие факторы, как уровень спецификации и защиты прав собственности, степень специфичности передаваемого актива, уровень взаимозависимости между игроками отрасли. Эффективность лицензирования зависит от цикла жизни технологии: согласно исследованию рынка нефтехимии, если на ранних стадиях только около 30% продукции производится компаниями-лицензиатами, то по мере старения и стандартизации технологии доля

<sup>6</sup> Arora A., Gambardella A. The Market for Technology. In: Handbook of the Economics of Innovation, Vol. 1. Elsevier B.V. 2010. P. 641-678

производства по лицензии достигает 70%<sup>7</sup>. Лицензионные соглашения выступают эффективным способом преодоления таможенных и других входных барьеров, быстрого расширения производства и сбыта при невысоких затратах капитала.

Лицензионные соглашения рассматриваются как наиболее близкие к рынку соглашения в сфере коммерциализации ИС. Вместе с тем отмечается, что лицензионные соглашения, как правило, содержат особые механизмы, повышающие степень взаимозависимости между участниками контракта, такие как специфические схемы платежей, ограничения на использование технологии, дополнительные условия. Такие механизмы могут служить как способом снижения транзакционных издержек, так и инструментами злоупотреблений правами ИС в случае, если лицензиар обладает сильной рыночной властью.

В работе выделены следующие условия лицензионных соглашений и действия лицензиаров, которые могут быть признаны злоупотреблениями правами ИС: ограничение территории и целевых рынков, каналов сбыта продукции лицензиата; фиксация цены на конечную продукцию и ограничение объемов производства лицензиата; перекрестное лицензирование; создание патентных пулов и совместное управление патентами; связывающие условия, например, включение в лицензионное соглашение положения, согласно которому лицензиат обязан приобретать определенные товары только у лицензиара; требование предоставления лицензиару лицензии на все усовершенствования к технологии; пакетное лицензирование (выдача лицензий одновременно на несколько ОИС); ценовая дискриминация лицензиатов, завышение ставок роялти; обязательство платить роялти, даже если лицензиат использует собственную усовершенствованную технологию; требование уплаты роялти по истечении периода патентной охраны<sup>8</sup>.

В странах Европейского союза проблема соотношения осуществления прав ИС и требований конкурентного права решается путем определения списка критериев, которым должен соответствовать лицензионный договор для того, чтобы он исключался из сферы антимонопольного регулирования<sup>9</sup>. В США нет специальных норм, регулирующих злоупотребления интеллектуальными правами, однако нарабатана значительная практика применения антимонопольного законодательства в сфере лицензионной торговли, действуют соответствующие инструкции<sup>10</sup>.

---

<sup>7</sup> Stobaugh R.B. The international transfer of technology in the establishment of the petrochemical industry in developing countries // UNITAR, 1971

<sup>8</sup> См., например, U.S. Dep't of Justice & Fed. Trade Comm'n, Antitrust Enforcement and Intellectual Property Rights: Promoting Innovation and Competition. 2007. Available at: [www.usdoj.gov/atr/public/hearings/ip/222655.pdf](http://www.usdoj.gov/atr/public/hearings/ip/222655.pdf);

<sup>9</sup> Schrire J. Intellectual Property Licenses and EU Law // The Computer & Internet Lawyer. 2011. Vol. 28, No 7. P. 24-34

<sup>10</sup> См., например, Antitrust Guidelines for the Licensing of Intellectual Property Issued by the U.S. Department of Justice and the Federal Trade Commission, April 6, 1995

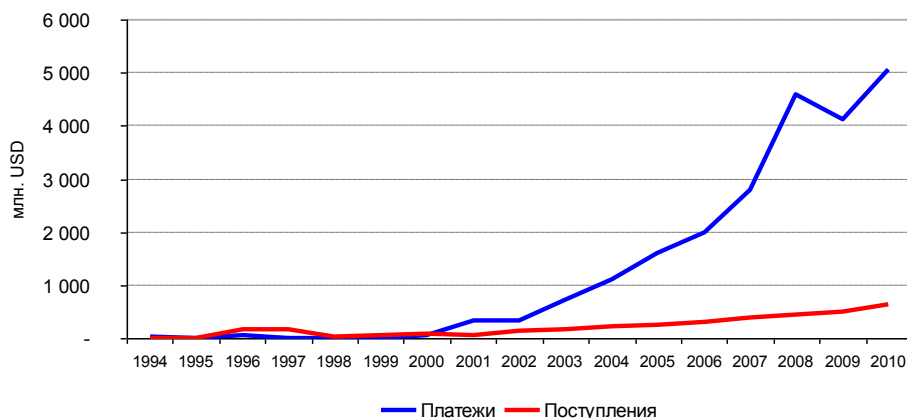
Наличие законодательно утвержденной позиции по вопросу регулирования ограничительной деловой практики в лицензионных соглашениях снижает правовые риски участников, планирующих включение специфических условий в договор. Наоборот, в тех странах, где данный вопрос не урегулирован, существует риск того, что добросовестные действия лицензиара будут признаны антимонопольными, возрастает уровень неопределенности институциональной среды коммерциализации ИС, что ограничивает возможности использования лицензионных соглашений в процессе коммерциализации ИС.

Проведенный в диссертации анализ законодательства показал, что в России на сегодняшний момент отсутствуют специальные меры, регулирующие злоупотребления правами ИС. Федеральный закон «О защите конкуренции» № 135-ФЗ от 26.07.2006 не содержит указаний на то, в каких случаях общие положения антимонопольного законодательства применимы к лицензионным соглашениям. В Гражданском кодексе Российской Федерации (ГК РФ) с целью ограничения злоупотреблений правами ИС введено положение о принудительном лицензировании, однако эффективному использованию данной меры препятствует возможность неоднозначного толкования правил выдачи принудительной лицензии и специфика институциональной среды.

Представляется своевременным составление детальной инструкции по применению антимонопольного законодательства в сфере реализации прав ИС в России по двум причинам. Во-первых, отсутствие такого рода норм приводит к высоким правовым рискам для участников лицензионных соглашений, во-вторых, создает угрозу технологической и экономической зависимости российских лицензиатов от иностранных корпораций–лицензиаров.

Мировая практика показывает, что лицензионные соглашения выступают эффективным способом коммерциализации ИС, однако в России его потенциал реализуется в недостаточной степени.

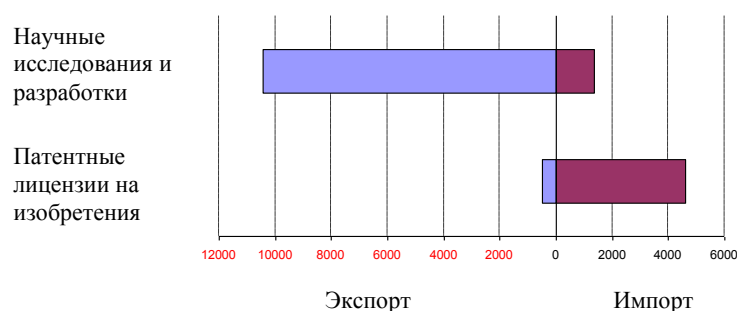
В настоящее время Россия является чистым импортером лицензий: по данным платежного баланса в 2010 году платежи за зарубежные лицензии в восемь раз превышали поступления от экспорта лицензий (рис. 2). Стоимость импортной лицензии в несколько раз превышает стоимость экспортируемой технологии.



**Рис. 2.** Платежный баланс России: лицензионные платежи и поступления

Источник: World Development Indicators // <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

Обладая комплексной научной и технологической инфраструктурой, Россия в настоящее время имеет конкурентные преимущества в определенных областях базовых научных исследований, но не в создании технологий, готовых к коммерческому внедрению. Именно поэтому в международном технологическом обмене Россия занимает место поставщика инновационного сырья. Так, по данным Центра исследований и статистики науки, стоимость экспорта НИОКР в 2010 году более чем в 20 раз превышала поступления от продажи патентных лицензий на изобретения (рис. 3). Российские технологии передаются на этапе научных исследований, еще не оформленных в качестве ОИС, поэтому контроль над технологиями переходит к зарубежным партнерам, которые и извлекают основную часть инновационной ренты.



**Рис. 3.** Научные исследования и объекты интеллектуальной собственности в платежах по импорту и экспорту технологий в России, 2010 год (млн. руб.)

Источник: *Наука России в цифрах: 2011* // М.: ЦИСН, 2011

Передача технологий в форме НИОКР предполагает участие российских ученых и разработчиков в создании ОИС, которые регистрируются зарубежным партнером. Масштабы данного процесса подтверждаются статистикой международных патентных заявок (PCT applications) на изобретения, среди авторов которых есть хотя бы один гражданин страны, отличной от страны заявителя. По

данным ВОИС за 2009 год, среди авторов изобретений, патентные заявки на которые поданы другой страной, лидируют граждане Индии (65% заявок) и России (55,9%)<sup>11</sup>.

В диссертации отмечается, что неразвитость российского экспорта ИС связана, в том числе, со структурой и динамикой патентования результатов интеллектуальной деятельности (РИД) в России. Россия отстает не только по объему патентования (38 564 заявок на изобретения в 2009 году по сравнению с 456 106 в США), но и по отраслевой структуре патентных заявок. В то время как в США и Японии максимальный объем заявок регистрируется в области электротехники (34% и 38% соответственно), в России только 9% заявок относится к данной сфере технологий. Изобретения в сфере компьютерных технологий и полупроводников составляют соответственно 15% патентных заявок США и 13% - Японии, в то время как в России такого рода изобретения – это только 3% всех заявок<sup>12</sup>. В результате российские патентовладельцы не могут предоставить зарубежным партнерам наиболее востребованные на рынке технологии, что отражается в незначительных объемах российского экспорта лицензий.

Одной из причин неэффективности участия России в международной торговле лицензиями является неразвитость внутреннего трансфера технологий, что, в свою очередь, является следствием низкого спроса российских коммерческих компаний на инновации.

Анализ внутренних лицензионных соглашений в России был осуществлен в диссертации с использованием данных по 408 лицензиям на изобретения, зарегистрированным в ноябре 2011 г. – мае 2012 г., а также официальной статистики Роспатента. Исследование показало, что степень участия в лицензионной торговле государственных организаций не соответствует значительному объему патентного портфеля, приходящегося на данную группу правообладателей. Кроме того, в подавляющем большинстве случаев лицензиатами в соглашениях с вузами и НИИ выступают малые инновационные предприятия (МИП), учреждаемые научными организациями (78% лицензий). Существенное увеличение в 2009-2011 гг. доли соглашений, лицензиарами в которых являются вузы и НИИ (с 7,6% в 2008 до 16,3% в 2011), - следствие бурного роста числа МИП, многие из которых функционируют лишь формально, а не результат повышения спроса на вузовские технологии со стороны действующих компаний.

Крупные российские корпорации, хотя и являются основными патентовладельцами, слабо вовлечены во внутреннюю лицензионную торговлю. Так, в рассматриваемой выборке лицензий на изобретения только 5% лицензиаров и 11%

---

<sup>11</sup> WIPO IP Facts and Figures 2010. Available at: <http://www.wipo.int/ipstats/en/>

<sup>12</sup> Рассчитано по World Intellectual Property Indicators 2011 // WIPO. ВОИС разработана патентная классификация на 30 технологических полей, которые объединены в 6 групп.

лицензиатов принадлежат к крупному бизнесу. Наиболее распространены соглашения о передаче интеллектуальных прав между компаниями малого и среднего бизнеса.

Наиболее активными с точки зрения лицензирования сферами являются медицина, энергетика и электротехника, химия. Вместе с тем, доля таких технологических областей, как электроника, машиностроение и химия продолжает оставаться существенно ниже показателей развитых стран.

Проведенное исследование показало, что доля исключительных лицензий во внутреннем технологическом обмене России составляет лишь 15% лицензионных соглашений по сравнению с 30-40% в развитых странах<sup>13</sup> и практически не зависит от характера лицензиара (коммерческая организация, физическое лицо, государственное учреждение). Низкая доля исключительных лицензий в России говорит о невысокой ценности ОИС для лицензиатов, а также сложности обеспечения исключительных прав вследствие слабой защиты прав собственности в стране. Вместе с тем, было выявлено, что соглашения исключительной лицензии чаще заключаются крупными компаниями.

Склонность участников договоров к заключению исключительных соглашений различается в зависимости от технологической области, к которой принадлежит изобретение (табл. 1). Сравнительно высокие доли исключительных лицензионных соглашений в металлургии (раздел МПК «Металлургия») и добывающей промышленности (раздел МПК «Горное дело») связаны с наличием крупных компаний среди участников соглашения, которые используют лицензии более эффективно.

**Таблица 1**

Доля исключительных лицензий среди лицензионных соглашений о передаче прав использования изобретений в зависимости от области техники

Область техники	Доля исключительных лицензий
Химия, органическая химия, фармацевтика	21%
Строительство	13%
Добывающая промышленность	36%
Металлургия	36%
Энергетика, электроника, электротехника	14%

*Источник: рассчитано автором на основе данных официальных бюллетеней Роспатента*

Анализ числа изобретений, приходящихся на одну лицензию, показал, что передача одновременно нескольких изобретений более распространена при лицензировании патентов иностранными компаниями, а не российскими компаниями,

<sup>13</sup> Lyarskaya N. Design of Technology Licensing Agreements: New Empirical Evidences // Université Paris Ouest Nanterre La Défense, 2010

и тем более – не государственными учреждениями (табл. 2), что свидетельствует о преобладании односоставных, простых технологий.

**Таблица 2**

Количество патентов, в отношении которых зарегистрированы договоры

Число патентов	Доля в лицензионных соглашениях		
	Лицензиар - иностранная компания	Лицензиар - российская компания	Лицензиар - государственная организация
1	58%	78%	89%
от 2 до 8	21%	20%	11%
9 и больше	21%	3%	0%

*Источник: рассчитано автором на основе данных официальных бюллетеней Роспатента*

На основании анализа сроков и территории действия лицензионных соглашений в диссертации сделан вывод о том, что лишь небольшая часть компаний использует ограничивающие условия для оптимизации структуры лицензионного соглашения и обеспечения технологического контроля в рамках долгосрочной стратегии управления ИС. Исследование показало, что в России около 55% лицензий заключаются на весь срок действия патента, в то время как в развитых странах неограниченные по сроку лицензии составляют только 20%<sup>14</sup>. Лишь 12% из числа рассмотренных лицензий имеют ограничения по территории использования.

Проведенное исследование позволило сделать следующее заключение: трансферт технологий на основе лицензионных соглашений в России не выполняет основной функции - не способствует эффективной передаче новейших наукоемких технологий от научных организаций и малых инновационных предприятий (МИП) крупному бизнесу, способному осуществить дополнительные инвестиции в прикладные разработки и внедрение новых технологий в производство. В результате предложение на международном рынке лицензий формируется за счет научного сектора и МИП, что приводит к неэффективности участия России в международной торговле лицензиями. Наоборот, в развитых странах доминирующее положение среди лицензиаров занимает крупный корпоративный сектор, причем более 60% операций осуществляются в рамках внутрифирменной торговли ТНК<sup>15</sup>.

## **2. Коммерциализация ИС посредством создания совместных предприятий «университет-бизнес»**

Одна из характерных особенностей производства инноваций в России состоит в доминирующей роли государства в финансировании НИОКР (доля более 60%) и низкой инновационной активности коммерческого сектора. В этой связи особую

<sup>14</sup> Bessy C., Brousseau E. Technology Licensing Contracts. Features and Diversity // International Review of Law and Economics. 1998. No. 18. P. 451–489

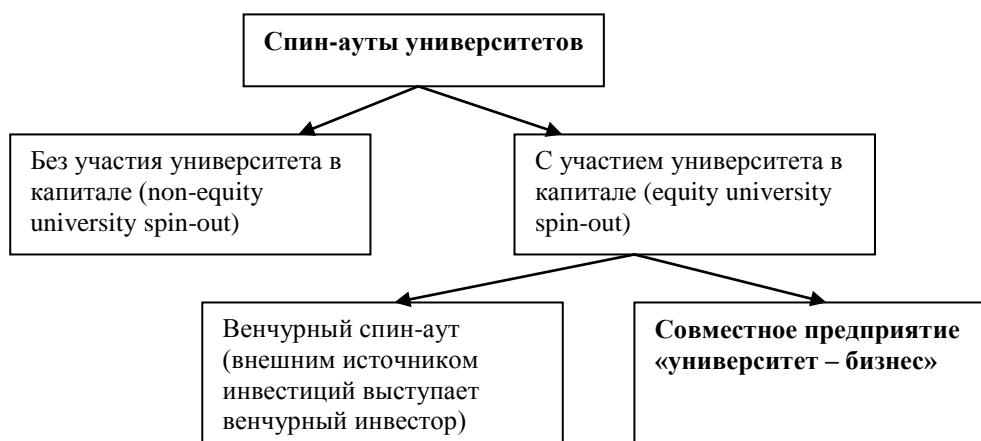
<sup>15</sup> Мухопад В.И. Коммерциализация интеллектуальной собственности – М.: Магистр: ИНФРА-М, 2010



актуальность приобретает проблема повышения эффективности коммерциализации ОИС, созданных при бюджетном финансировании на базе вузов и НИИ.

В развитых странах поиск альтернативных лицензированию путей коммерциализации ИС, созданной в университетах, в последние десятилетия привел к развитию так называемых спин-аутов университетов, то есть «отделившихся компаний». Толчком к созданию таких предприятий послужило введение в США в 1980 г. закона Бэя-Доуля и закона о технологических инновациях Стивенсона-Уайдлера. В последующем распространение спин-аутов продолжилось в Канаде, Австралии, Великобритании и других европейских странах. В Великобритании, например, в 2010 году на базе 150 университетов действовало 850 спин-аутов, 73% из которых функционировали уже 5 лет, а 61% - более десяти лет, что свидетельствует о неплохой степени устойчивости данных организаций.<sup>16</sup>

В диссертационном исследовании термин «университетский спин-аут» используется для обозначения отдельной компании, созданной при участии университета либо команды ученых, ключевым активом которой являются полученные посредством договора об отчуждении прав либо лицензионного соглашения права использования ОИС, принадлежащего научному либо образовательному учреждению. Существенным критерием классификации спин-аутов является наличие доли университета в капитале инновационной компании. Особое место занимает партнерство между научной организацией и промышленной компанией в форме соглашения о совместном предприятии «университет-бизнес»<sup>17</sup> (рис. 4).



**Рис. 4.** Виды университетских спин-аутов

<sup>16</sup> Imperial College tops UK spinout league // Renewable Energy Focus. July/August 2011. P. 8

<sup>17</sup> Wright M., Vohora A., Lockett A. The Formation of High-Tech University Spinouts: The Role of Joint Ventures and Venture Capital Investors // Journal of Technology Transfer. 2004. Vol. 29. P. 287–310

Совместные предприятия являются «классической формой гибридной организации»<sup>18</sup>, демонстрируя важные характеристики смешанной формы контрактации. Исследователи выделяют следующие ключевые характеристики соглашения о СП: долевое участие в капитале, права на остаточный доход, права наблюдения и контроля у каждого из участников соглашения, учреждение новой компании. Механизм долевого участия в капитале и, соответственно, в прибыли СП и совместного контроля и мониторинга позволяет разделить инвестиционные и производственные риски, снизить трансакционные издержки, связанные с рисками нарушения контрактных обязательств особенно высоких в условиях низкой защиты прав собственности и контрактных прав, что характерно для России.<sup>19</sup>

В России право университетов и НИИ создавать спин-ауты в качестве учредителей (university equity spin-out) было законодательно закреплено только в 2009 г. Федеральным законом №217-ФЗ от 02.08.2009 г. (далее – закон №217-ФЗ). По данным реестра ЦИСН на начало ноября 2012 года было создано около 1800 малых инновационных предприятий.<sup>20</sup> Однако согласно экспертным оценкам около трети предприятий реально не работают, еще треть – близки к банкротству<sup>21</sup>. Большинство предприятий учреждено вузами, на долю НИИ приходится только 5% спин-аутов<sup>22</sup>, в то время как именно НИИ являются основными потребителями государственных средств, направляемых на финансирование НИОКР.<sup>23</sup>

Создание совместного предприятия «университет-бизнес» может стать одной из наиболее эффективных форм коммерциализации ОИС вузов и НИИ в России. Во-первых, характеристики ОИС, создаваемых в рамках научных учреждений, такие как высокая степень специфичности, низкий уровень спецификации и защиты прав собственности, а также необходимость консультационных услуг разработчиков, требуют применения более «иерархических» форм институциональных соглашений, таких как соглашение о СП. Во-вторых, объединение потенциалов научной организации и крупной промышленности обеспечивает мощные синергетические эффекты (табл. 3), что позволяет повысить конкурентоспособность промышленных предприятий и решить ключевые проблемы МИП в России, такие как:

- неспособность выбора коммерчески перспективного направления исследования;

---

<sup>18</sup> Oxley J. Institutional Environment and the Mechanisms of Governance: the Impact of Intellectual Property Protection on the Structure of Inter-firm alliances // Journal of Economic & Behavior Organization. 1999. Vol. 38. P. 4

<sup>19</sup> Россия занимает 126 место среди 143 стран по показателю «Защита интеллектуальной собственности» согласно отчету The Global Competitiveness Report 2011–2012 / Ed. by K. Schwab; World Economic Forum. WEF, 2011

<sup>20</sup> Согласно расчетам автора по данным реестра ЦИСН. Режим доступа: <http://www.csrs.ru/reestr/default.asp>

<sup>21</sup> Треть малых предприятий при вузах существует лишь на бумаге (02.08.11). Режим доступа: [http://www.strf.ru/material.aspx?d\\_no=41450&CatalogId=223&print=1](http://www.strf.ru/material.aspx?d_no=41450&CatalogId=223&print=1)

<sup>22</sup> Согласно расчетам автора по данным реестра ЦИСН. Режим доступа: <http://www.csrs.ru/reestr/default.asp>

<sup>23</sup> Дежина И.Г. Механизмы государственного финансирования науки в России // Москва: ИЭПП, 2006

- отсутствие достаточного числа квалифицированных менеджеров, обладающих навыками коммерциализации ИС;
- ограниченность источников финансирования, доступного МИП;
- высокие барьеры входа на рынок, отсутствие клиентского капитала и репутации.

**Таблица 3**

**Взаимодополняющие ресурсы СП «университет-бизнес»**

<b>Промышленная компания</b>	<b>Малое инновационное предприятие / Университет</b>
<b>Сильные стороны</b>	<b>Слабые стороны</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Широкий доступ к финансовым ресурсам, а также реальным активам компании</li> <li>• Квалифицированный управленческий и маркетинговый персонал</li> <li>• Готовые производственные мощности, экономия на масштабе, ускорение внедрения технологии, организации производства, входа на рынок</li> <li>• Широкие каналы сбыта, торговая марка, известность на рынке, знание отрасли</li> <li>• Высокая степень заинтересованности в патентовании технологий</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Отсутствие финансирования на посевной и начальной стадиях, разрывы в финансировании на всех стадиях цикла жизни МИП</li> <li>• Нехватка у основателей МИП – научных работников – управленческих навыков, знания рынка и т.д.</li> <li>• Отсутствие производственных мощностей для организации крупномасштабного производства, высокие постоянные издержки</li> <li>• Высокие маркетинговые риски, не налажены связи с потребителями, неизвестность на рынке</li> <li>• Слабая заинтересованность университета в патентовании своих изобретений</li> </ul>
<b>Слабые стороны</b>	<b>Сильные стороны</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Невосприимчивость к инновационному процессу вследствие жесткой организационной структуры и масштабов бизнеса</li> <li>• Устаревшие технологии, высокая стоимость внутренних НИОКР и зарубежных лицензий</li> <li>• Доступ к ключевым зарубежным технологиям ограничен</li> <li>• Отсутствие научного персонала, обладающего глубокими теоретическими знаниями, необходимыми для фундаментальных исследований</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Мобильность и гибкость малого предприятия, восприимчивость к изменениям рынка способствуют ускорению обновления бизнеса</li> <li>• Доступ к технологии на ранней стадии, по невысокой стоимости. В рамках совместного предприятия передается не только технология в форме ОИС, но и неявное знание о технологии.</li> <li>• В рамках университета ведутся фундаментальные исследования и создаются радикальные, ключевые технологии</li> <li>• Научная база университета, высококвалифицированный, творческий научный персонал, авторы новой технологии</li> </ul>

*Источник: составлено автором*

В рамках совместного предприятия «университет-бизнес» промышленная компания не только предоставляет финансирование, но и обеспечивает спин-аут управленческими ресурсами, производственными мощностями, каналами сбыта, торговой маркой и другими ключевыми активами. Данная стратегия максимально подходит малым инновационным предприятиям в России, поскольку решает центральную проблему - отсутствие финансирования на начальных стадиях и разрывы в финансировании в течение всего срока жизни малого предприятия.

Мировая практика показывает, что диверсифицированные фирмы, такие как General Electric и DuPont, используют СП в качестве способа захвата новых сфер приложения капитала, в особенности, в зарождающихся отраслях<sup>24</sup>. Совместные с вузами и НИИ предприятия могут стать эффективной формой диверсификации крупнейших корпораций в России, способствовать входу на рынки высокотехнологичных товаров.

Среди МИП, входящих в базу хозяйственных обществ ЦИСН в ноябре 2012 г., форму СП с компанией реального сектора имели все спин-ауты МГУ имени М.В.Ломоносова и около половины спин-аутов таких организаций, как МФТИ, МГТУ имени Н.Э. Баумана, Новосибирский государственный университет<sup>25</sup>, что говорит о высокой привлекательности соглашений о СП в процессе коммерциализации ИС ведущими научными организациями России. Однако соучредителями МИП на текущий момент выступают, в основном, компании малого и среднего бизнеса, в то время как зарубежная практика показывает, что максимальные синергетические эффекты достигаются в рамках образования СП между научной организацией и крупным бизнесом. В России примером такого СП является компания ООО «СПбГАСУ – Дорсервис». Дочерняя компания активно использует клиентский капитал учредителя: как и материнская компания, СП получает заказы от государственных структур<sup>26</sup>.

Отсутствие в настоящее время в России благоприятной институциональной среды, опыта научных и образовательных учреждений в защите и коммерциализации ИС и кооперации между университетами и промышленными компаниями препятствует коммерциализации ИС в форме СП «университет-бизнес». Проведенный анализ позволил выделить следующие основные проблемы институциональной среды, снижающие стимулы к образованию СП «университет-бизнес»:

- низкий уровень спецификации прав ИС бюджетных и автономных учреждений, в том числе противоречия между положениями об исключительном праве и праве оперативного управления, отсутствие регламентации объема прав, остающихся у государства при передаче исключительных прав научной организации;
- запрет на внесение исключительного права в качестве вклада в уставный капитал спин-аута;

<sup>24</sup> Pederson J.P. International Directory of Company Histories, Volume 26 - St. James Press, 1999

<sup>25</sup> Для анализа использованы данные ЦИСН и системы СПАРК

<sup>26</sup> Анализ на основании данных системы СПАРК

- запрет продажи доли бюджетной организации без предварительного согласия собственника;
- неопределенность прав автора ОИС: на вознаграждение, на участие в капитале спин-аута, на возврат исключительного права.

До принятия Федерального закона от 29.12.12 №273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» наиболее существенным ограничением, препятствующим развитию спин-аутов вузов и НИИ, было ограничение минимальной доли вуза в капитале спин-аута в размере 25-34%. В практике развитых стран доля университета в малых инновационных предприятиях не превышает 20%, а в некоторых случаях и 10%, что объясняется стремлением создать максимально выгодные условия для потенциальных инвесторов.<sup>27</sup> Установленная законом № 217-ФЗ доля научной организации представляется необоснованно высокой, в том числе потому, что университет является собственником специфического ресурса – исключительного права на ОИС, что обеспечивает ему возможность контроля даже при небольшой доле участия в капитале. Данное ограничение делает также недоступными прямые инвестиции в форме долевого участия – традиционную форму венчурных инвестиций – вследствие запрета размывания доли университета в капитале МИП.

Ряд причин, снижающих стимулы научных организаций к созданию спин-аутов и стимулы частных компаний к сотрудничеству с вузами и НИИ, связан с особенностями спецификации прав собственности на активы, принадлежащие автономным и бюджетным учреждениям. Сохраняется противоречие между положениями права ИС и ограниченным правом собственности – правом оперативного управления. Кроме того, объем прав государства на РИД, исключительное право на который принадлежит научному учреждению, строго не определен, что повышает риск утраты МИП монопольного положения. В этой связи целесообразно использовать опыт закона Бэя-Доуля в США, который четко определяет сохраняемые государством права на ОИС<sup>28</sup>.

Основной механизм защиты от оппортунистического поведения в соглашении о СП – право каждого из партнеров на остаточный доход. До внесения изменений в ГК РФ в мае 2010 г. доходы вузов от участия в спин-аутах поступали в государственный бюджет, что препятствовало реализации данного механизма.

<sup>27</sup> Chemical Science Spin-outs from UK Universities-Review of Critical Success Factors // Chemistry Leadership Council and Royal Society of Chemistry 2005

<sup>28</sup> Schacht W. Patent Ownership and Federal Research and Development (R&D): A Discussion an the Bayh-Dole Act and the Stevenson-Wydler Act // Congressional Research Service, Report RL30320, 2000

Необходимо учитывать относительную неустойчивость совместных предприятий как формы межфирменных соглашений: распространенной является практика преобразования СП в филиал одного из участников. При этом эффективность кооперации оценивается не устойчивостью и прибыльностью СП, а степенью достижения целей материнской компанией. Для СП «университет-бизнес» реорганизация в форме выкупа доли вуза партнером является одной из наилучших альтернатив – вуз получает финансовые средства для дальнейших исследований, корпорация – полный контроль над новым бизнесом, возможность встраивания его в общую корпоративную стратегию. В этой связи запрет на продажу доли научного учреждения в МИП без согласия собственника ограничивает возможности поглощения СП промышленной компанией и снижает ее заинтересованность в образовании СП.

Проведенный в диссертационном исследовании анализ позволяет суммировать следующие основные рекомендации по совершенствованию институциональной среды развития спин-аутов вузов и НИИ в форме СП в России:

- разграничить вещные права и исключительные права в гражданском законодательстве, устранив, таким образом, правовую неопределенность в вопросе спецификации прав ИС бюджетных и автономных учреждений;
- четко прописать объем прав государства на ОИС, созданный за счет бюджетных средств, при передаче исключительного права организации-исполнителю;
- разрешить вузам и НИИ вносить исключительное право на РИД в капитал спин-аутов;
- разрешить научным и образовательным учреждениям самостоятельно распоряжаться долями в собственности МИП;
- создать предпосылки участия в капитале для автора ОИС, передаваемого университетскому спин-ауту.

### **3. Инновационный лизинг как форма коммерциализации интеллектуальной собственности**

Возникновение лизинга интеллектуальной собственности, а также других форм инновационного лизинга вызвано переходом лизингового рынка на стадию зрелости и поиском новых сфер приложения капитала. В диссертационном исследовании под термином «инновационный лизинг» понимается лизинг, предметом которого выступает нестандартный для лизингового бизнеса актив, либо применение лизинговых операций в инновационной сфере. В работе предлагается следующая типология инновационного лизинга:

- **венчурный лизинг** – финансирование, предоставляемое лизинговыми компаниями новому бизнесу, развивающемуся за счет фондирования венчурных инвесторов;
- **лизинг нового оборудования** - финансирование приобретения инновационного оборудования;
- **лизинг интеллектуальной собственности** – финансирование приобретения прав ИС. ИС является, как правило, высокоспецифичным активом, нестандартным для лизингового бизнеса, поэтому данный вид лизинга также может быть назван инновационным. Кроме того, лизинг ИС представляет собой способ коммерциализации ОИС.

Инновационный лизинг ИС начал развиваться около 20-25 лет назад в США и на данный момент является самостоятельной формой лизинговых сделок. В подавляющем большинстве случаев в качестве объекта лизинга ИС выступает лицензия на программное обеспечение (ПО), но существует опыт сделок по лизингу других видов ИС, например, изобретений, товарных знаков. Доминирование ПО в сделках лизинга ИС объясняется не только высоким спросом на данный актив, но и относительно низким уровнем специфичности программных продуктов по сравнению с другими ОИС.

Развитие лизинга программного обеспечения началось со сделок, в которых права ИС выступают как часть передаваемого имущества вместе с компьютерным оборудованием и составляют 10-20%% стоимости предмета лизинга. С ростом стоимости нематериальной составляющей все большее распространение получают сделки, в которых ПО выступает самостоятельным предметом лизинга.

Главное отличие лизинга ИС от традиционного лизинга оборудования заключается в том, что, в отличие от последнего, в первом случае лизинговая компания, как правило, не является собственником предмета сделки. При этом могут быть реализованы три варианта участия лизинговой компании в сделке:

1. лизинговая компания получает лицензию на ПО от разработчика (владельца авторских прав) 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 (осуществляет финансирование) при передаче лицензии от разработчика ПО лизингополучателю.

На практике в США термин «лизинг программного обеспечения» используется для обозначения сделок различной юридической формы. Тем не менее, все механизмы имеют общую экономическую природу - финансирование приобретения

программных продуктов, обеспеченное правом лизинговой компании на отзыв лицензии у лизингополучателя. Как гибридное институциональное соглашение договор лизинга ИС представляет собой контракт между тремя независимыми экономическими агентами, в котором мерами предосторожности выступает наличие у лизинговой компании права на отзыв лицензии у лизингополучателя в случае нарушения контрактных обязательств.

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

Как известно, одним из главных преимуществ лизинга оборудования является эффективность схемы возврата предмета лизинга при нарушении обязательств лизингополучателем, что снижает риск невозврата профинансированных средств. В случае лизинга ИС надежность обеспечения ниже, поскольку:

1. лизинговая компания, как правило, не является владельцем авторских прав на программное обеспечение;
2. при прекращении лицензии сложно запретить использование программного обеспечения лизингополучателю;
3. могут возникнуть проблемы с возмещением издержек за счет «перепродажи» лицензии, что связано с высокой специфичностью актива, высокими рисками быстрого морального старения, с неразвитостью рынка подержанного программного обеспечения.

Вместе с тем, надежность сделки усиливается за счет того, что ПО является критичным для бизнеса активом. Кроме того, угроза быстрого морального старения смягчается за счет практики бесплатного обновления программного обеспечения по договору лицензии на первоначальную версию программы<sup>29</sup>.

В действительности, право лизингодателя на прекращение лицензии признается специалистами наиболее эффективной гарантией исполнения обязательств применительно к соглашению лизинга ИС<sup>30</sup>. Лизингодатели передают в лизинг ПО, выполняющее критичные для лизингополучателя функции, что позволяет снизить риск неплатежей. С другой стороны, право прекращения лицензии на ключевое ПО создает значительные возможности оппортунистического поведения со стороны лизингодателя. Однако, в связи с высокой специфичностью ПО и, как следствие, низкой альтернативной стоимостью данного актива, лизинговая компания не заинтересована в разрыве отношений с лизингополучателем, что минимизирует риск оппортунистического поведения со стороны лизингодателя. Таким образом, соглашение о лизинге высокоспецифичного и критичного для бизнеса ПО содержит

---

<sup>29</sup> Bazrod Mark S. Puncturing the 15 Myths of Software Leasing// Journal of Equipment Lease Financing. 2006. No 3, Fall. P. 1-8

<sup>30</sup> Mann R. Secured Credit and Software Financing // Cornell Law Review. 1999. Vol. 85. P. 134



двусторонний механизм предотвращения нарушения контрактных обязательств участников соглашения.

Несмотря на относительно высокие риски лизинга ПО, лизинговые компании США, особенно специализирующиеся на финансировании малого и среднего бизнеса, активно работают в данном сегменте рынка. Согласно исследованию американской Ассоциации компаний, занимающихся лизингом оборудования (Equipment Leasing and Finance Foundation), в докризисном 2007 году 19% программного обеспечения в США приобреталось посредством лизинга<sup>31</sup>. В 2011 году доля лизинга программного обеспечения в общем объеме лизинга в США составила 4,8%<sup>32</sup>. Средняя сумма сделки лизинга ПО в США составляет 100 – 200 тысяч долларов, разброс объема сделок – от нескольких тысяч до более миллиона долларов.

#### **4. Перспективы лизинга программного обеспечения в России**

На российском рынке такие международные компании, как Microsoft, Oracle, SAP предлагают различные механизмы аренды ПО, что повышает спрос на их продукцию. Наоборот, отечественные производители программных продуктов, как правило, реализуют ПО только путем продажи бессрочной лицензии в обмен на единовременный платеж, что менее выгодно покупателям. Участие финансовых посредников - лизинговых компаний - в процессе реализации ПО позволит российским ИТ-компаниям преодолеть проблему недостатка финансирования, препятствующую развитию рынка аренды ПО, повысить конкурентоспособность российского ПО и ускорить процесс коммерциализации. Лизинговые компании, кредитующие малый и средний бизнес, более склонны к риску, чем универсальные банки, поэтому именно лизинговый бизнес может сыграть важную роль в развитии финансирования ПО.

В настоящее время российским законодательством не предусмотрены механизмы финансирования ПО. Вопрос правомерности кредитования под залог прав использования ПО, полученных по неисключительной лицензии, остается открытым<sup>33</sup>. В России отсутствует отлаженный механизм обращения взыскания на заложенные права ИС, а прописанная законодательно процедура в большей степени относится к объектам материального мира<sup>34</sup>, что препятствует развитию финансирования исключительных прав путем кредитования под залог.

---

<sup>31</sup> U.S. Equipment Finance Market Study 2007-2008 // Equipment Leasing & Finance Foundation. Available at: [www.leasefoundation.org](http://www.leasefoundation.org)

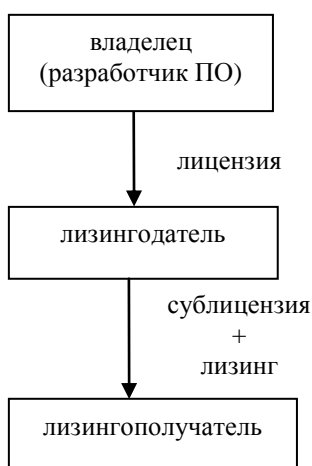
<sup>32</sup> Fact Sheet: Equipment Finance in the *IT / Computer Sector*. Available at: <http://www.elfaonline.org>

<sup>33</sup> Рузакова О. Договор залога исключительных прав // «Интеллектуальная собственность. Авторское право и смежные права». 2008. № 2. С. 4-15

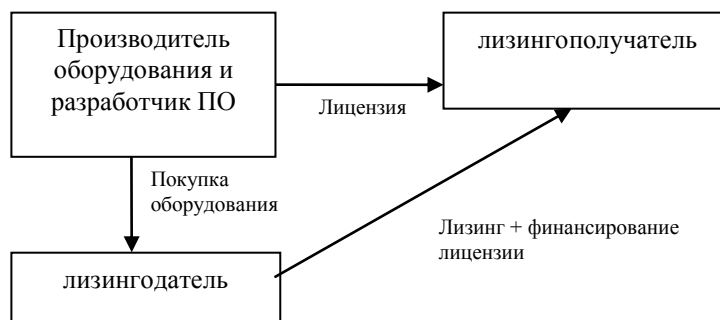
<sup>34</sup> Вышеславцева Д. Пробелы законодательства в области обращения взыскания на заложенные исключительные права // ИС. Промышленная собственность. 2012. №5. С. 47-52

В диссертационном исследовании предложены ключевые изменения в законодательство о лизинге, которые, по нашему мнению, могут задать основные направления формирования институциональной среды для развития лизинга ПО в России.

Предлагается предусмотреть в законе возможность реализации трех схем лизинга ПО: лизинг оборудования с предустановленным ПО, лизинг ПО с выдачей лицензии лизингодателю, лизинг с полным отчуждением исключительных прав. Наиболее актуальными являются механизмы лизинга ПО с выдачей лицензии лизингодателю (рис. 5) и лизинг оборудования с предустановленным ПО (рис. 6).



**Рис. 5.** Схема лизинга программного обеспечения с выдачей лицензии



**Рис. 6.** Лизинг программного обеспечения в составе компьютерного оборудования

Основным преимуществом схемы с выдачей лицензии лизингодателю является тот факт, что лизингодатель как сублицензиар получает право досрочно расторгнуть лицензионное соглашение, если лизингополучатель нарушает условия договора лизинга. В случае, когда лизингодатель не является сублицензиаром, а только финансирует приобретение лицензии, дефолт лизингополучателя по договору лизинга непосредственно не влечет дефолта по лицензионному соглашению.

При этом схема лизинга ИС должна быть структурирована таким образом, чтобы учесть права владельца авторских прав. В договоре лицензирования между автором и лизингодателем с согласия автора должны быть заранее оговорены:

- право выдачи сублицензии;
- право выдачи сублицензии лицу, отличному от лизингополучателя, в случае дефолта либо окончания действия лизинговых отношений.

Предлагается внести ряд изменений в Федеральный закон от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» и параграф 6 главы 24 ГК РФ

«Финансовая аренда (лизинг)». Прежде всего, необходимо расширить перечень объектов лизинга, включив права на РИД в пункт 1 статьи 3 закона. Во-вторых, дополнить определение понятия «договор лизинга» следующими словами: «Договором лизинга также считается договор финансовой лицензии». Одновременно предлагается включить дополнительный пункт в статью 2 Федерального закона от 29 октября 1998 г. № 164-ФЗ «О финансовой аренде (лизинге)» следующего содержания:

«Договор финансовой лицензии – договор, в соответствии с которым лизингодатель осуществляет финансирование путем приобретения лицензии на указанный лизингополучателем результат интеллектуальной деятельности и передачи сублицензии на него лизингополучателю».

Необходимо отметить, что в то время как одним из основных преимуществ лизинга оборудования в России продолжает оставаться налоговое стимулирование, при заключении договора лизинга программного обеспечения инвестиционной льготы не возникнет, поскольку, согласно российским стандартам бухгалтерского учета (РСБУ), лицензия на ПО не признается нематериальным активом, а учитывается в качестве расходов будущих периодов. В этом проявляется одно из отличий РСБУ от международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), согласно которым лицензия на ПО признается активом организации, что соответствует ее экономической сущности как одного из факторов создания стоимости. Тот факт, что лицензия на программное обеспечение не входит в состав нематериальных активов компании, противоречит механизму инновационного лизинга: обеспечением лизинговой сделки выступает объект, не признающийся активом организации. Развитие лизинга ПО невозможно без снятия указанного противоречия. В этой связи предлагается внести изменения в правила российского бухгалтерского и налогового учета, включив лицензию на ПО в состав нематериальных активов.

Обоснованность предлагаемых в диссертации законодательных изменений объясняется тем, что их реализация может привести к

- устранению правовых рисков, возникающих при финансировании лизинговыми компаниями приобретения программного обеспечения, в том числе в составе компьютерного оборудования, за счет утверждения единой юридической формы обеспеченных правами ИС сделок финансирования ПО;
- распространению налоговой льготы на сделки лизинга прав ИС;
- достижению компромисса, удовлетворяющего интересы владельцев ИС, лизинговой компании, осуществляющей финансирование, и пользователей программного продукта;

- стимулированию разработчиков программного обеспечения к использованию лизинговой схемы при реализации ПО конечным пользователям, что позволит ускорить процесс коммерциализации авторских прав на ПО;
- созданию нового сегмента бизнеса для лизинговых компаний.

Проведенное исследование показало, что в России использование лицензионных соглашений, соглашений о совместных предприятиях и инновационного лизинга в коммерциализации ИС имеет существенный потенциал развития. На основании анализа зарубежной практики и с учетом специфики российской экономики в диссертации обосновано, что развитие применения данных типов институциональных соглашений должно повысить эффективность процессов коммерциализации РИД в России, способствовать росту конкурентоспособности промышленного сектора, стимулировать преобразование высокого научно-технического потенциала страны в инновационный рост.

### **III. Список работ, опубликованных по теме диссертации:**

Публикации в российских рецензируемых научных журналах, определенных перечнем ВАК:

1. Король Н.Г. Инновационный лизинг как форма коммерциализации интеллектуальной собственности // Финансы и кредит. - 2011. - №30 (462). – С. 52-59
2. Король Н.Г. Лицензионные соглашения в коммерциализации интеллектуальной собственности в России // Современные исследования социальных проблем (Электронный журнал). – 2012. - №10(18). URL: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/10/korol.pdf>
3. Король Н.Г. Совместные предприятия как форма коммерциализации интеллектуальной собственности вузов и НИИ // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2013. -№3. – С. 66 - 74 .

Публикации в прочих изданиях:

4. Король Н.Г. Инновационный лизинг. Лизинг программного обеспечения // Управление финансами и рисками в лизинговой компании. - 2010. -№1 (05). – С. 99- 111.
5. Король Н.Г. Соглашения о совместном предприятии в коммерциализации интеллектуальной собственности научных организаций // Проблемы финансовой устойчивости российской экономики. Межвузовский сборник научных трудов / Под ред. проф. Егорычевой И.Н., проф. Морозовой Е.А., проф. Пилипенко О.И. – М.: Изд. Дом «АтиСО», 2012. – С. 107 – 113.