

ЗНАЧИМОСТЬ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

ДОЦЕНКО А.В.,

аспирант ГОУ ВПО «Донецкий национальный технический университет»,

г. Донецк, ДНР

В период всемирных научных открытий, ежедневно развивающихся технологий конкурентоспособность государства на мировом рынке оценивается, степенью изобретательности и развитости рынка интеллектуального капитала. Согласно методике Европейского патентного ведомства, степень креативности и изобретательности государства оценивается совокупным количеством поданных заявлений на патентование, охрану объектов интеллектуальной собственности (ОИС) за год на миллион населения. Динамика упомянутого ранее показателя представлена ниже (рис. 1) [1].

Страна происхождения патента	
1 Швейцария	892
2 Нидерланды	405
3 Швеция	360
4 Дания	334
5 Финляндия	331
6 Германия	311
7 Австрия	234
8 Бельгия	191
9 Япония	166
10 Франция	157

Рис. 1. Динамика количества поданных заявлений на патентование в расчёте на миллион населения страны

Среди перечисленных выше государств Япония занимает 28 место в рейтинге по уровню ВВП на душу населения 41275 доллара США, что является

наихудшим показателем среди наиболее развитых стран за 2016 год (Швейцария 59561 доллара США, Италия 36833 доллара США, РФ 26490 доллара США). Являясь базовым показателем оценки благосостояния государства, ВВП – это денежная стоимость всех товаров и услуг, произведенных в стране в течение определенного периода времени. ВВП подсчитывается в конце финансового года. Данный показатель включает в себя все частное и государственное потребление, расходы государства, инвестиции и импорт, вычитаемый из экспорта.

Расценивая объекты интеллектуальной собственности (лицензия, патент), как актив долговременного пользования, для создания уникальных конкурентоспособных товаров или услуг, продажи, обмена, аренды, данный вид актива возможно отнести к компоненте потребления, при расчёте ВВП государства. Формирование стоимости лицензии или патента обычно происходит при участии профессионалов, в двустороннем формате, причем каждая из сторон формирует свою команду для переговоров, на микроуровне. Это обстоятельство имеет особую важность для понимания отличий оценки ИС от оценки других активов. Участие независимых профессиональных оценщиков не требуется именно тогда, когда речь идет об определении рыночной стоимости ИС с целью продажи. Как правило, команду для переговоров формируют из юристов, патентных поверенных, технических специалистов и специалистов по рынку продукции, которую предполагается производить по лицензии [2, с. 38].

Существует две основные формы выплат по лицензионному договору – паушальный платеж и роялти. Паушальный платеж не зависит от объема реализации продукции, изготавливаемой по лицензии. Выплаты в виде роялти рассчитываются как пропорциональные отчисления от объема реализации. Роялти могут исчисляться как процент от годовой или квартальной выручки, как определенная сумма с каждой единицы продукта и так далее. Такая форма выплат связана, прежде всего, с желанием разделить риск. В случае неудачи с выпуском

лицензионного продукта потери несут и лицензиат, и лицензиар. Если же выплата лицензионного платежа осуществляется единовременно в виде паушального платежа, то весь риск берет на себя лицензиат, а лицензиар лишается шанса на сверхприбыли, при неожиданном успехе лицензионного продукта.

Не следует подчёркивать различия между способами выплат, так как использование различных финансовых инструментов позволяет практически полностью стереть границу между ними. Паушальный платеж может быть обозначен в договоре как некоторая фиксированная сумма, но ее выплата (погашение обязательств по выплате) осуществляется частями, причем выплаты могут быть обусловлены наступлением определенных событий, а именно, получением лицензиатом доходов от реализации продукта. Выплаты в виде роялти могут исчисляться в виде отчислений от продаж по фиксированной ставке, но при этом одним из условий договора может быть выплата не возвращаемого аванса, который погашается за счет роялти.

Таким образом, выступая в виде собственника ОИС, как актива, государству необходимо ранжировать ОИС согласно размерам лицензионного платежа, паушального платежа, роялти для патентов, т.к. данные критерии повышают ВВП на душу населения и, следовательно, уровень, качество жизни населения государства. Помимо этого, государству необходимо проводить анализ деятельности смежных отраслей экономики по отношению к отрасли, в которой применяется патент или лицензия. В противном случае внедрение технологических новшеств повысят конкуренцию в отрасли и ряд крупных производителей, пользующихся устаревшей технологией, будут вынуждены нести ежедневные убытки. Представим сформулированные рекомендации по ранжированию ОИС с целью повышения эффективности экономики страны в виде алгоритма (рис. 2).

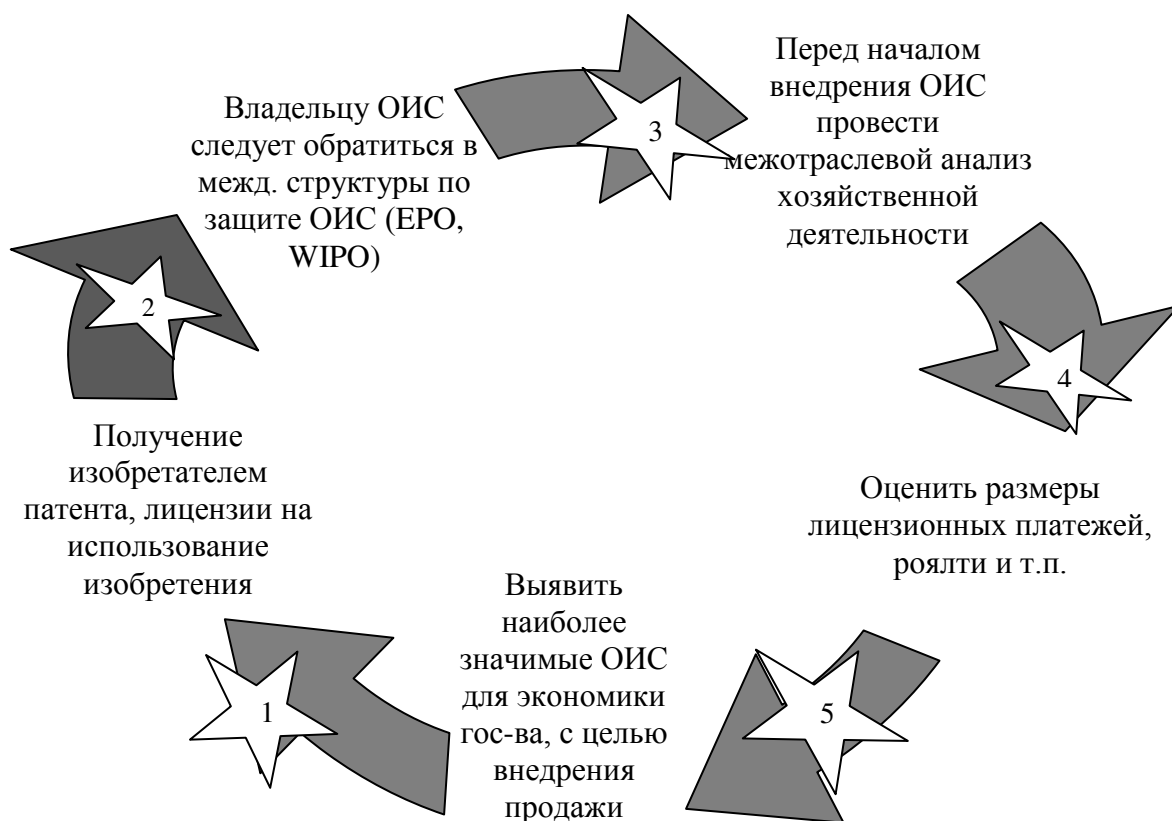


Рис. 2. Алгоритм ранжирования значимости ОИС для экономики государства

Предлагаемый алгоритм оценки значимости ОИС для экономики страны является комплексным и универсальным, т.к. в процессе его реализации государство решает ряд проблем, связанных с защитой объектов интеллектуальной собственности, учётом интересов лицензиата и лицензиара, отбором наиболее прибыльного патента при коммерциализации, продаже; лицензии для предоставления в пользование. Разработанный алгоритм охватывает, в основном лишь финансовую составляющую.

Список источников

1. European Patent Office. Annual reports and statistics [Электронный ресурс] – Режим доступа к статье: <https://www.epo.org/about-us/annual-reports-statistics.html> (date of access 08.10.2017).
2. Козырев А.Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М. : РИЦ ГШ ВС РФ, 2003. – 398 с.