Стратегическое планирование коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в сфере исследований и разработок

А.К. Титов, студент,

Санкт-Петербургский государственный экономический университет

(Санкт-Петербург, Россия)

tialko493@mail.ru

Аннотация. Актуальность темы научной статьи заключается в том, что на современном этапе развития экономики интеллектуальная собственность выступает основой конкурентных преимуществ, является инструментом управления стоимостью компании, рассматривается как центр дохода. Автор определил специфику интеллектуальной собственности как объекта коммерциализации, а также установил ключевые факторы, от которых зависит процесс коммерциализации интеллектуальной собственности в целях анализа ключевых направлений стратегического планирования коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в сфере исследований и разработок.

Ключевые слова: результаты интеллектуальной деятельности, патент, коммерциализация, стратегическое планирование, промышленная собственность, коммерческая тайна, авторское право, концепция сбалансированных стратегических показателей.

Strategic planning of commercialization of the results of intellectual activity in the field of research and development

A.K. Titov, student, Saint Petersburg State Economic University (Saint Petersburg, Russia)

tialko493@mail.ru

Abstract. The relevance of the topic of the scientific article lies in the fact that at the present stage of economic development, intellectual property is the basis of competitive advantages, is a tool for managing the value of the company, is considered as a center of income. The author defined the specifics of intellectual property as an object of commercialization, and also identified the key factors on which the process of commercialization of intellectual property depends in order to analyze the key areas of strategic planning for the commercialization of the results of intellectual activity in the field of research and development.

Keywords: intellectual activity, results of intellectual activity, patent, commercialization, strategic planning, industrial property, trade secret, copyright, the concept of balanced strategic indicators.

Интеллектуальная деятельность – это процесс создания посредством творческой или научно-технической деятельности интеллектуальной собственности, которая в итоге и называется результатом интеллектуальной деятельности и является нематериальным благом.

Всемирная организация интеллектуальной собственности разделила ИС на три группы: промышленная собственность, коммерческая тайна, авторское право [2. С. 86].

Наибольший интерес в сфере промышленной собственности представляют полезные модели, промышленные образцы и изобретения. Ключевым различием между ними является то, что у полезной модели критериями патентования являются новизна и промышленная применимость, у промышленного образца – новизна и оригинальность, а у изобретения – новизна, промышленная применимость и изобретательский уровень. Под последним понимается неизвестность концепции изобретения из существующего уровня техники, то есть у нее самый высокий научно-технический уровень из всех трех результатов интеллектуальной деятельности данной группы.

Плюсами патента является защита со стороны государства, а также более низкие риски при передаче права на использование результатов интеллектуальной деятельности.

Однако существуют такие недостатки, как: ограниченный срок охраны; риск параллельного патентования из-за открытости информации, то есть возможное оформление патента конкурентами на свое имя на незащищенные элементы результатов интеллектуальной деятельности после изучения содержания патента его настоящего автора; на получение патента затрачивается много времени, за которое информация может устареть из-за быстрого морального износа в инновационной сфере.

Запатентованные и незапатентованные результаты интеллектуальной деятельности могут выступать нематериальными активами.

Отметим, что авторское право характеризуется тем, что большинство его объектов не могут выступать в качестве нематериальных активов, так как отсутствует возможность получать с них прямой доход. Исключениями являются программы для электронных вычислительных машин и топологии интегральных микросхем, которые могут обеспечить доход.

Стратегическое планирование коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в сфере исследований и разработок /
Strategic planning of commercialization of the results of intellectual activity in the field of research and development
А.К. Титов / A.K. Titov

Доход владельца от результата интеллектуальной деятельности формируется в процессе его коммерциализации. «Коммерциализация – это совокупность стратегических мероприятий, направленных на организацию практического использования интеллектуальной собственности с целью получения прибыли» [3. С. 7].

Особенностями коммерциализации результата интеллектуальной деятельности является то, что владелец может получить прибыль и от использования самой технологии, и от использования прав на нее. Более того, возможно совмещение данных вариантов. В первом случае речь идет о таком способе коммерциализации, как вертикальный трансферт, при котором вся прибыль от коммерческого использования интеллектуальной собственности достается владельцу. Во втором случае – о горизонтальном трансферте, что подразумевает потерю возможности получить весь доход от реализации продукта, выпускаемого на основе результатов интеллектуальной деятельности, и делает для владельца доступным только доход в форме паушального платежа или роялти.

При использовании вертикального трансферта компания с большим опытом в данной области с высокой вероятностью получит большую прибыль по сравнению со стратегией горизонтального трансферта. Однако подобный подход связан с высокими рисками из-за возможных сложностей с финансированием развития компании, сохранения сотрудников – носителей ключевой компетенции компании, естественными циклами жизни компании (за взлетом на каком-то этапе может прийти падение или стагнация), возможным изменением планов и целей основных инвесторов компании, а также самим продвижением. При этом нужно понимать, что создатели интеллектуальной собственности далеко не всегда могут преуспеть с точки зрения предпринимательства и дальнейшего развития.

Вариант горизонтального трансферта может быть тоже достаточно перспективным, так как конкретный результат интеллектуальной деятельности, попав в руки нескольких предпринимателей, не связанных друг с другом, может придать достаточно мощный импульс развитию конкретной идеи с точки зрения ее коммерциализации и обеспечить мультипликативный эффект.

Подробная характеристика способов трансферта прав на результат интеллектуальной деятельности представлена в табл. 1.

Таблица 1
Ключевые формы коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности

Формы трансферта	Способы коммерциализации	Особенности	Доход	Плюсы	Минусы
Вертикальный трансферт	Использование результатов интеллектуальной деятельности в собственном производстве. Внутренний или внешний венчур	Результат интеллектуальной деятельности выступает в качестве нематериального актива, способного обеспечить выпуск конкурентоспособной продукции	Весь доход от реализации интеллектуальной собственности	Более прибыльная стратегия	Необходим большой опыт работы
Горизонтальный трансферт	Продажа лицензии, переуступка прав на патент	Как правило, отказ от самостоятельной коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности продиктован отсутствием опыта у ее владельца	Только в виде паушального платежа или роялти	Намного меньше рисков использования, как в случае с формой вертикального трансферта	Прибыль не так высока, как в случае с самостоятельной коммерциализацией
Смешанная форма	Франчайзинг, неполная лицензия	Права на использование результата интеллектуальной деятельности могут участвовать в обмене любое количество раз	Доход от переуступки прав на результат интеллектуальной деятельности и от самостоятельного использования	Права на результаты интеллектуальной деятельности, участвующие в обмене, могут каждый раз приносить высокий доход и оставаться в частичном владении собственника при обмене	Практически отсутствуют

Источник: составлено автором.

Итак, определим особенности коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности: организация технологического оснащения производства фактически является самым дорогостоящим этапом в коммерциализации интеллектуальной собственности, что часто инициирует горизонтальный трансферт; владелец может получить прибыль и от использования самой технологии, и от использования прав на нее; коммерциализация интеллектуальной собственности характеризуется высокой степенью неопределенности, процесс коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности возможен лишь при тесном взаимодействии науки, промышленности и рынка [1. С. 114–119].

«Стратегическое использование результатов интеллектуальной деятельности – стадия непосредственного извлечения прибыли». Однако размер этой прибыли зависит от того, насколько грамотно будет организован процесс коммерческого использования результатов интеллектуальной деятельности. Необходимо иметь в виду,

что данный процесс нужно рассматривать комплексно, учитывая все факторы, которые влияют на использование интеллектуальной собственности и прав на нее.

Идея комплексного взгляда на работу компании, в том числе намеревающейся внедрить результаты интеллектуальной деятельности, заложена в концепцию сбалансированных стратегических показателей – Balanced Scorecard (BSC), разработанную Р. Капланом и Д. Нортеном в целях измерения эффективности предприятия с помощью специальных целевых показателей, сгруппированных по блокам.

Balanced Scorecard предполагает не просто оценку показателей деятельности, а управление стратегическим развитием компании. Данная концепция является частью системы управления компанией, выступая в качестве ее основного фундамента.

Под эффективностью процесса коммерциализации мы будем понимать построение такой схемы коммерческой реализации интеллектуальной собственности, которая бы обеспечивала максимальную отдачу на каждый рубль инвестированных средств с учетом ограниченности ресурсов, риска и особенности внутренней и внешней среды компании.

Среди ключевых факторов, от которых зависит процесс коммерциализации интеллектуальной собственности, можно выделить следующие:

1. Уровень новизны и уникальности интеллектуальной собственности. В ходе реализации инновационного цикла необходим контроль этих показателей, что достигается путем анализа разработок конкурентов. Если оцениваемая интеллектуальная собственность обеспечивает превосходство над ними, это позволит устанавливать более высокие цены на продукцию, наращивать объемы производства или сокращать издержки, в результате получая преимущество в прибыли. Уникальность технологии позволяет устанавливать более высокую ставку роялти в рамках лицензионного договора. Также от новизны и уникальности зависит значение технико-эксплуатационных параметров конечного продукта, выпускаемого на основе технологии. Наконец, технология с высоким уровнем новизны может позволить создать инновационную монополию.

2. Правовая охрана результатов интеллектуальной деятельности выступает важным аспектом как для вертикального, так и для горизонтального трансферта. Если у компании оформлен зонтичный патент, то это позволяет снизить риски нарушения прав интеллектуальной собственности путем повторной разработки. География патента определяет возможность расширения продаж на другие рынки.

3. Объем затрат на патентный мониторинг. Чем лучше организована правовая охрана результатов интеллектуальной деятельности, тем меньше объем затрат на патентный мониторинг. Данные затраты выступают статьей внереализационных затрат (как в рамках горизонтального, так и в рамках вертикального трансферта).

4. Объем потенциального спроса на продукцию на основе интеллектуальной собственности и платежеспособность покупателей. Для определения данных параметров компании проводят маркетинговые исследования с последующим мониторингом изменений. Абсолютная новизна и высокий технический уровень объектов интеллектуальной собственности, на основе которых производится продукция, не являются залогом наличия спроса на нее. Спрос в большей мере определяется показателем степени удовлетворенности потребителей (CSI), который зависит от множества прочих слабо управляемых факторов, а также установленной ценой.

Возникающая рыночная неопределенность может быть снижена, если инновационный продукт предлагается «текущему рынку с известным составом потребителей» [4. С. 56]. Маркетинговые риски будут значительно снижены, если у компании есть опыт внедрения более ранних версий данного продукта.

5. Величина дополнительных инвестиций. Прежде всего стоит проанализировать инвестиции в НИОКР, что является важным фактором для потенциальных инвесторов при анализе целесообразности коммерциализации интеллектуальной собственности. Чем больше величина необходимых инвестиций, тем ниже инвестиционная стоимость проекта по внедрению интеллектуальной собственности в производство. Так, компания – разработчик объекта интеллектуальной собственности должна оценить целесообразность следующих альтернатив:

- максимально довести интеллектуальную собственность до промышленной готовности за счет собственных финансовых источников, увеличив ее привлекательность для инвесторов;
- предоставить возможность доработки инвесторам, понимая, что стоимость интеллектуальной собственности будет ниже.

Также стоит принять во внимание объем капиталовложений, которые потребуются на организацию производственного процесса.

6. Ставка роялти является важным фактором, определяющим эффективность горизонтального трансферта. Компаниям крайне важно максимизировать данный параметр, так как он напрямую влияет на доходы от переуступки прав. Ставка роялти зависит от следующих решений компании:

- патентуется предмет лицензии или нет. Несмотря на текущую экономию затрат при введении режима коммерческой тайны вместо патентования (хотя на практике самостоятельная защита интеллектуальной собственности не всегда дешевле), компания принимает риск утери исключительного права на интеллектуальную собственность в случае утечки информации. Подобный риск отрицательно сказывается на предполагаемой величине ставки роялти, так как риски лицензиата в данном случае возрастают;
- воплощение предмета лицензии в материальной форме и дополнение сопутствующей технической поддержкой, документацией. На указанные параметры корректируется среднетраслевая ставка роялти (так как они снижают риски для лицензиатов), поэтому они выступают объектами анализа в рамках управления стоимостью интеллектуальной собственности.

7. Ставка дисконтирования и уровень риска. При коммерциализации интеллектуальной собственности релевантны систематические и несистематические факторы риска. Очевидно, что объектом управления могут

быть только последние, которые в сумме выражаются риском недостижения запланированных характеристик (технично-эксплуатационных, экономических и других показателей) в связи с инновационным характером многих видов интеллектуальной собственности. Данных рисков лишены только апробированные технологии, результативность которых уже доказана. Поэтому повышая степень промышленной готовности, а также обеспечивая качественную правовую защиту, компания минимизирует данные риски. При этом если компания использует заемное финансирование, важно учесть его влияние на риски проекта по коммерциализации. Так, привлечение заемного капитала обеспечивает определенную налоговую экономию, позволяя относить к расходам процентные выплаты, но в то же время повышает риски собственников и, соответственно, их требования к доходности.

8. Экономический срок службы. Интеллектуальная собственность подвержена моральному старению. Главным образом срок определяется темпом развития конкурентов и отрасли в целом. Поэтому направлением менеджмента должен выступать мониторинг рынка, исследование разработок конкурентов и последующая непрерывная модернизация объектов интеллектуальной собственности в соответствии с выявленными тенденциями.

Таким образом, в рамках настоящей статьи автор определил специфику интеллектуальной собственности как объекта коммерциализации, а также установил ключевые факторы, от которых зависит процесс коммерциализации интеллектуальной собственности.

Использованные источники

1. Молчанов Н.Н. Маркетинг инноваций. Ч. 2. М.: Юрайт, 2018.
2. Спиридонова Е.А. Оценка бизнеса. М.: Юрайт, 2017.
3. Спиридонова Е.А. Экономическое обоснование стратегии коммерциализации интеллектуальной собственности. Автореф. дисс. на соиск. науч. степени к.э.н. СПб.: СПбГУ, 2008.
4. Чесбро Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / пер. с англ. М.: Поколение, 2007.
5. Bosilj Vukšić V., Brkić L., Tomićić-Pupek K. Understanding the success factors in adopting business process management software: Case studies // Interdisciplinary Description of Complex Systems. 2018. Vol. 16. No 2. P. 194-215.
6. König M., Bein L., Nikaj A., Weske M. Integrating robotic process automation into business process management // Business process management: Blockchain and robotic process automation forum, BPM 2020 Blockchain and RPA Forum. Seville, 2020. P.132-146. DOI:10.1007/978-3-030-58779-6_9.