



Е.А.БОРОВСКАЯ

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ НА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ ПРОДУКТ КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Специфика рынка интеллектуальной собственности (ИС) как рынка нематериального продукта заставляет экономистов искать теоретическое обоснование особенностей его функционирования. В отношении рынка ИС экономическая теория методологически обобщает практический опыт использования нововведений, который требует модификации традиционных теорий и моделей.

Одна из особенностей интеллектуальной собственности как объекта рыночных отношений заключается в своеобразии отношений собственности, выражающимися, в частности, в возможности быть многократно использованными без перехода права собственности к пользователю и в возможности передачи части правомочий по распоряжению объектом другим субъектам.

Разделение прав собственности возникает не только по основным функциям, выражающим сущность категории собственности: владения, пользования и распоряжения, – но и в рамках каждой из функций, и в первую очередь функции владения, т.е. на начальном этапе присвоения. Природа интеллектуального продукта как объекта разграничения прав собственности позволяет дать обоснование такому разграничению.

На присвоение результатов интеллектуального труда претендуют все участники инновационного процесса на стадии создания интеллектуального продукта: авторы (соавторы), субъекты, финансирующие инновационный процесс, и субъекты, его организующие. Справедливость претензий второй и третьей групп, как правило, не оспаривается, потому что и финансирующая и организующая стороны (иногда в одном лице) инвестируют в инновации материальные и финансовые средства. Справедливость претензий авторов обосновывается тем, что эта группа инвестирует интеллектуальную составляющую инноваций – новизну знаний, информации, технических решений, – без которых созданный продукт нельзя отнести к категории интеллектуальной собственности.

Необходимость удовлетворения экономических претензий каждой стороны заставляет находить достаточно сложные варианты юридически оформленных взаимоотношений, составляющих систему прав собственности по присвоению и распоряжению единым объектом.

Теоретическое обоснование процесса разграничения прав собственности на объект дает соответствующая экономическая теория, выросшая в недрах неонституционализма и сформировавшаяся впоследствии в самостоятельное научное направление. Теория прав собственности исходит из той базовой посылки, что "любой акт обмена есть по существу обмен пучками правомочий"¹.

В соответствии с институциональной концепцией прав собственности по-иному раскрывается содержание категории "товар": ценность товара определяется не только набором свойств, характеризующих его полезность в процессе обмена, но также связанным с ним набором прав и юридических отношений по поводу его использования. Ценность товара "интеллектуальная собственность" в соответствии с данной характеристикой определяется не только ее способностью улучшать процесс производства, но также и присущим ей гибким набором правомочий по ее использованию и распоряжению. Сущность лицензионного договора, состоящая как в возможности использовать содержание объекта несколькими субъектами одновременно без передачи права собственности, так и в возможности частично распоряжаться объектом в виде передачи права использования следующей ступени субъектов (сублицензия), – красноречивое свидетельство справедливости применения институционального подхода к проблеме собственности.

Выдвижение на первый план правовых аспектов процесса обмена, функционирование рынков материальных и нематериальных продуктов делают, на первый взгляд, теорию прав собственности более юридической, нежели экономической. Однако это не так. Действительно, из неoinституциональной теории прав собственности выросла так называемая экономика права; действительно, предметом исследования здесь является взаимодействие между экономической и правовой системами процесса обмена; однако анализ явлений, попадающих в сферу действия данной теории, дается с позиций экономики. Это означает, что логическая последовательность причинно-следственных связей движется от спецификации прав собственности, определяемой экономическим вкладом правообладателей, к экономической выгоде и издержкам, которые распределяются в соответствии со спецификацией прав. И далее: изменение структуры прав собственности влечет изменение отношений, стимулов, а следовательно, и поведения субъектов. "Эта логика – от структуры прав через систему стимулов к поведенческим последствиям – ясно выражена в анализе процессов спецификации/размывания прав собственности"².

Проследим применимость этой схемы для объектов интеллектуальной собственности (ОИС). Для данного вида средств характерно юридическое оформление научно-технического или информационного содержания объекта. Закрепление правомочий осуществляется только на основе документального подтверждения перехода интеллектуального продукта в ОИС. Как правило, "ничьим" ОИС не бывает. Если не указаны конкретные обладатели прав собственности на данный объект и не оговорен объем этих прав, то объект интеллектуальной собственности принадлежит тому субъекту, под юрисдикцией которого он создан. Однако чаще (это больше характерно для развитых стран, но и в Беларуси уже появилась аналогичная практика) права собственности распределяются между двумя субъектами: авторским коллективом (или автором) и субъектом, организующим процесс разработки (если осуществлялось собственное, государственное или целевое внебюджетное финансирование; в двух последних случаях субъект хозяйствования выступает преемником прав, если иное не зафиксировано договором). Дополнительно претендентами на права собственности на ОИС могут выступать сторонние инвесторы и субъекты, организующие процесс создания и использования объекта.

Спецификация прав собственности (их разграничение и документальное закрепление этого разграничения) основывается на экономической оценке вклада каждого претендента на объект. Процесс этот достаточно сложный со всех точек зрения: психологической, юридической и экономической. Нормативных актов, регулирующих этот процесс или оговаривающих "правила игры", нет, за исключением патентного законодательства, да и практики проведения таких операций в Беларуси недостаточно, чтобы можно было обобщить опыт и дать рекомендации. Но, с другой стороны, существующее законодательство не препятствует осуществлению подобных процедур.

Если стоимостная оценка вклада финансирующей стороны не вызывает проблем, оценка вклада организующей стороны – сложнее технически, но методологически понятна, то оценка вклада авторского коллектива затруднена и методологически непосредственно связана с ценностью получаемого результата. Однако сегодня, когда уже разработаны основные подходы к оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности, специалисты в состоянии решить эту задачу. В простом случае спецификацию прав собственности можно провести на основании коэффицентного распределения, когда вклад авторов определяется на основании коэффицента, согласованного с ними заранее. Тогда ценность вклада авторов будет выражаться через установленный коэффицент.

Какие экономические отношения стоят за спецификацией прав собственности? В первую очередь – это отношения по поводу распоряжения объектом и его свободного использования. Теория прав собственности подчеркивает, что отношения собственности – это отношения по поводу исключения из доступа к свободному использованию объекта прав. Система ограничений имеет важное значение для ОИС. Новизна, присущая объектам данного вида, имеет принципиально важное значение для развития рынка товаров, использующих это нововведение. Монопольное владение новшеством позволяет его обладателям завоевывать преимущественное положение на рынке традиционных товаров. Временный переход в категорию монополистов на основании использования преимуществ нововведения стимулирует правообладателей ограничивать доступ к существу нововведения, т.е. ограничивать или вовсе отсекают его использование другими субъектами. Следовательно, на начальном этапе вхождения в рынок товара, произведенного с использованием нововведения, просматривается четкое подтверждение логической схемы причинно-следственных связей: спецификация прав собственности (ответы на вопросы: кому и в каком объеме принадлежат права) – система стимулов (приближение к монопольному положению и повышение конкурентоспособности) – поведение на рынке (ограничение доступа к сущности нововведения).

На следующем этапе вступают в действие отношения по поводу распоряжения объектом, что выражается в заключении лицензионных договоров и договоров франчайзинга. И здесь существенную роль играют объемы прав собственности, в соответствии с которыми происходит распространение на рынке каждым из правообладателей, а следовательно, и получение дохода от этого распространения. Мотивация стремления к монополии и доходам, получаемым на ее основе, уступает место мотивации получения доходов от более широкого использования объекта. Поведенческие последствия такой мотивации – заключения лицензионных договоров.

Оба основных этапа продвижения ОИС на рынок имеют общую мотивацию, выражающуюся в стремлении субъектов владеть нововведением: если не полностью, то иметь определенный набор правомочий. Это также касается и научно-технических работников, т.е. тех потенциальных авторов будущих объектов ИС, которые могут дать перечисленные нами преимущества. Следовательно, трехуровневая система причинно-следственных связей имеет общее свойство: стимулировать инновационный процесс.

Существовавшая в советской экономике система поощрения научно-технических работников через авторское вознаграждение за изобретения и рацпредложения не создавала существенных стимулов для развития новаторской мысли. Она играла положительную роль на фоне общего уравнительного принципа оплаты труда, однако серьезных предпосылок для развития инновационного предпринимательства не имела. Государственная собственность на результаты интеллектуального труда блокировала предприимчивость новаторов. Поэтому главным предпринимателем должно было выступать государство.

Развитие патентного законодательства по пути демократизации прав собственности на изобретения, промышленные образцы, полезные модели и др. открыло возможность юридического закрепления частного права на

эти объекты и стимулирования инновационного процесса. В настоящий момент доля патентов, получаемых частными физическими лицами, почти сравнялась с долей государственных предприятий: 36% всех патентов приходится на государственные предприятия, 30 – на физические лица, 20 – на вузы, 10% – на предпринимательские структуры. Получил развитие институт лицензионных соглашений: за период с августа 1993 по май 1998 г. заключено 409 лицензионных договоров и договоров об уступке прав, из которых на долю лицензий приходится почти 55%.

Все перечисленные данные свидетельствуют о становлении рыночных отношений в интеллектуальной сфере, когда объектом рынка прямо или опосредованно выступает интеллектуальный продукт. Причем оба процесса: патентная защита результатов интеллектуального труда и лицензирование как рыночная реализация интеллектуального товара – непосредственно связаны с вопросами определения объема и содержания прав собственности на ОИС. Зафиксированное юридическое преимущество патентообладателя не означает владения полным набором прав собственности на запатентованный объект. Система контрактов и договоров, предусматривающих распределение возможностей использования и распоряжения объектом основных участников инновационного процесса, дающая право на соответствующую долю дохода, создает возможность реализации на практике принципа разграничения прав собственности для стимулирования инновационного процесса. Это в равной мере относится к ситуации введения в хозяйственный оборот так называемых служебных изобретений, когда патентообладателем является юридическое лицо, и к ситуации, когда физическое лицо становится патентообладателем объекта, полученного им в результате выполнения служебных обязанностей. Стремление разработчиков получить преимущественные права на результат собственной мысли психологически вполне понятно и оправдано. Более того, идеологической основой теории прав собственности является индивидуализм, присущий каждому субъекту, вступающему в экономические отношения в процессе производства (в данном случае – производства интеллектуального продукта) и стремящемся максимизировать не столько общий результат коллективных усилий, сколько свой личный результат как часть общего.

Разработать законодательный акт, который обязывал бы участников инновационного процесса соблюдать справедливость и не ущемлять интересы обеих сторон, невозможно. Стимулирование инновационной деятельности достигает результата только в случае предоставления возможности каждому участнику реализовать свои права на созданный объект в соответствии с вкладом, внесенным в его создание.

Игнорирование необходимости распределения прав собственности на интеллектуальный продукт приводит к потере интеллектуального потенциала через "утечку" наиболее интересных разработок нелегальным путем за пределы республики. Отсутствие стимулов для сохранения научно-технического задела и его приумножения в виде возможности получить свою "долю" от реализации изобретения законным путем заставляет разработчиков искать возможность реализовать эти стимулы незаконным путем. Несанкционированное собственником использование ОИС может быть пресечено в судебном порядке, однако когда это произойдет, рынок уже будет обеспечен данным интеллектуальным продуктом и товарами, произведенными на основе его использования.

Следовательно, регулирование отношений собственности на интеллектуальный продукт является существенным фактором в становлении рыночных отношений в интеллектуальной сфере. Регулирование этих отношений может осуществляться различными путями. Во-первых, это нормативная база, узаконивающая договорную основу распределения прав собственности. Во-вторых, грамотное оформление этого распределения в юридических документах (договорах, контрактах, соглашениях и др.) В-третьих, возмещение убытков, причиненных незаконным использованием ОИС, через суд.

Немаловажную роль в развитии стимулирования инновационной деятельности путем регулирования отношений собственности на ОИС должен сыграть психологический фактор, который невозможно учесть в законодательстве. Этот фактор обусловлен психологией как руководителей, так и исполнителей, когда первые не считают нужным "делиться" правами и доходами с исполнителями, полагая, что их заработная плата и авторское вознаграждение являются компенсацией за интеллектуальный вклад, исполнители же не считают возможным отстоять свои права на продукт собственного интеллекта.

Развитые рыночные отношения в научно-инновационной сфере, безусловно, расставили бы правильные акценты, стимулируя тем самым инновационный процесс. Но для их развития необходим весьма существенный шаг – формирование цивилизованных отношений собственности на рынке интеллектуального продукта.

¹ Капелюшников Р. И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем). М., 1990. С.90.

² Там же.

В.Л.КЛЮНЯ

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ: СУЩНОСТЬ, ФАКТОРЫ, ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Сущность продовольственной безопасности можно определить как такое состояние развития АПК, при котором достигается самообеспечение продуктами питания, удовлетворение потребностей населения страны за счет собственных ресурсов в соответствии с платежеспособным спросом.

Иными словами, продовольственная безопасность – это совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих (или припятствующих) эффективному динамичному росту АПК и национальной экономики в целом, их способности удовлетворять потребности, обеспечивать конкурентоспособность на внешних рынках, гарантирующую от различного рода угроз и потерь. Сущность продовольственной безопасности реализуется в системе критериев и показателей. Сюда можно отнести оценки: ресурсного потенциала АПК и возможностей его развития; уровня эффективности использования ресурсов в АПК; конкурентоспособности выпускаемой продукции; сохранения или утраты позиций на мировом рынке; зависимости внутреннего рынка продовольствия от импорта и т.д.

Для продовольственной безопасности важное значение имеют не сами показатели, а их пороговые значения, т.е. предельные величины, несоблюдение которых препятствует нормальному развитию воспроизводства в АПК. При этом наивысшая степень безопасности достигается в том случае, когда весь комплекс показателей находится в пределах допустимых границ своих пороговых значений, а пороговые значения одного показателя достигаются не в ущерб другим¹. Для определения таких пороговых значений важно проанализировать основные условия функционирования АПК как системы, выделить в ней наиболее важные показатели, характеризующие эти условия, а также определить пути предотвращения угрозы безопасности и поддержания стабильности.

В этой связи сущностная характеристика продовольственной безопасности дополняется концепцией риска, включающей в себя два важнейших элемента: оценку риска и управление риском. Первый элемент носит экспертный, вероятностный характер в силу действия объективных факторов и субъективных хозяйственных решений, обуславливающих неопределенность многих последствий. И хотя переживающий кризис АПК республики и обладает определенной внутренней устойчивостью, однако сегодня многие факторы способны создавать в нем критическую ситуацию. Во втором слу-