

Секция «Юриспруденция»

Проблемы коммерциализации инноваций

Ворожжевич Арина Сергеевна

Студент

Новосибирский государственный университет, Юридический факультет,

Новосибирск, Россия

E-mail: arinavorozhevich@yandex.ru

Как в доктрине, так и на уровне высших властных структур коммерциализации инноваций придается значение ключевого фактора модернизации отечественной экономики. Вместе с тем, существенных практических изменений в рассматриваемой сфере не наблюдается. Как и 10 лет назад процент внедряемых научных разработок в России составляет не более 8- 10%. Разработку и освоение инноваций осуществляет около 10 % промышленных предприятий (для сравнения, в США – 70 %) [1]. Подобные показатели детерминированы во многом отсутствием должной институционализации процесса, неразработанностью, как самого концепта «коммерциализация», так и конкретных правовых механизмов его опосредующих.

1. В отечественной доктрине коммерциализацию принято определять упрощенно - как форму коммерческой передачи технологии [2]. В зарубежной доктрине акцент делается на преобразовательном характере данного процесса, который, таким образом, понимается, как «трансформация новых технологий в коммерчески реализуемые продукты» [3]. Представляется, что комплексно-институциональное понимание процесса требует объединения обозначенных подходов в рамках одной дефиниции. Коммерциализацию следует определять как совокупность взаимосвязанных технических, исследовательских, финансовых, маркетинговых мер, направленных на преобразование результата интеллектуальной деятельности в товар и его последующее фактическое вовлечение в хозяйственный оборот.

2. Подобная дефиниция создает теоретическую основу для кластерного подхода к регулированию коммерциализации, обеспечивающего установление разнопорядковых правовых связей на оси: научные организации – инновационные компании – организации промышленности. Эффективность взаимодействия данных субъектов детерминирует результативность коммерциализации.

Значение в рассматриваемом аспекте приобретают следующие проблемы:

1) Создание правовой основы функционирования инновационных консорциумов посредством разработки конструкции договора о сотрудничестве.

Коммерциализация инноваций зачастую требует «сложения» интеллектуальных и материальных ресурсов нескольких научных организаций, инновационных компаний и организаций промышленности, установления «информационных каналов» связи между ними. Организационной основой такого объединения в зарубежных государствах, как правило, выступают инновационные альянсы, консорциумы. В рамках отечественного правопорядка договорная конструкция, оформляющая создание таких объединений не разработана. Традиционный для консорциумов договор простого товарищества не соответствует специфике инновационных отношений. Так, не целесообразным и сложнореализуемым видится установление в отношении имущества участников инновационного консорциума режима общей долевой собственности, как то предполагает дого-

вор простого товарищества. Невозможно в рамках подобной договорной конструкции и обеспечить надлежащее управление функционированием консорциума, реализацию инновационного проекта.

Более «удачной» в рассматриваемом аспекте выступает конструкция договора о сотрудничестве. В настоящее время единое понимание сущности такого договора отсутствует. На практике к нему относятся и договоры на создание НИОКР [4], и договоры о создании юридического лица [5], что является ошибочным. Как представляется, такой договор должен рассматриваться в качестве многостороннего соглашения субъектов инновационного оборота о реализации инновационного проекта (создании и коммерциализации инновации). В рамках него сторонами должны приниматься обязательства по вложению интеллектуальных и (или) материальных ресурсов в инновационную разработку, обмену информацией. При этом, управление деятельностью консорциума должно возлагаться на его «организатора». Впоследствии такому субъекту могут передаваться исключительные права на инновацию с возложением обязанности по распределению прибыли между участниками (в соответствии с заранее определенными процентами (существенное условие)) и обязательному внедрению инновации.

2) Информационный вакуум (промышленные организации не знают о существующих инновациях, а научные и инновационные компании – о потребностях промышленности в конкретных разработках); отсутствие патентов на разработки.

Решение данных проблем видится в следующих мерах. Во-первых, целесообразно предусмотреть в качестве обязательных требований, предъявляемых к инновационным компаниям (прежде всего, для получения льгот и преференций), наличие прав на защищенные (запатентованные) объекты интеллектуальной собственности, а также размещение сведений об инновациях на специализированных сайтах (содержащих информацию о запросах промышленности и предложениях инновационного сектора). Во-вторых, необходимо развивать сеть посреднических инновационных институтов: инновационных центров, бизнес-инкубаторов.

3) Процесс коммерциализации является весьма дорогостоящим [6]. Вместе с тем, учредители инновационных компаний – правообладатели РИД (в т.ч. научные и учебные заведения) не в состоянии вкладывать в них значительные материальные средства. В этой связи значение приобретает институт венчурного инвестирования, для развития которого в отечественном правовом порядке по сей день не сложилось должных предпосылок.

Так, в российской практике содержание венчурного соглашения ограничивается обязательствами по внесению вклада в уставный капитал инновационной компании и предоставлению заемных средств инвестором реципиенту, что не отражает сущности такого инвестирования. В экономической доктрине в качестве имманентного признака венчурного инвестирования (как прямого) рассматривается предоставление инвестору контрольных и управленческих правомочий в отношении реципиента [7]. Между тем, *de lege lata* это является слабоосуществимым. Венчурные инвесторы, как правило, не обладают преобладающим участием в капитале инновационных обществ, а иных оснований к получению контрольно-управленческих правомочий законодательством не предусмотрено.

В правовых порядках развитых зарубежных государств соглашения инновационной компании и инвестора двухкомпонентны. Помимо финансовых инструментов (интерес в

уставном капитале, заемные средства) они предусматривают т.н. contractual covenants, в соответствии с которыми инвестору предоставляются дополнительные права и гарантии. Выделяется несколько групп таких договоренностей: 1) о контрольных правах инвестора (предоставление инвестору места в совете директоров, права вето); 2) о гарантиях по сохранению доли участия инвестора в принимающей компании; 3) об ограничении правосубъектности инновационной компании (обязанность воздерживаться от распродажи активов, слияний) [8]. De lege ferenda представляется оправданным имплементировать такие институты и в отечественную правовую систему.

Подводя итог всему вышеизложенному, необходимым шагом следует признать принятие специального закона об «Инновационной деятельности в РФ», регулирующего, в том числе вопросы коммерциализации инноваций: инвестирования, договорного оформления и т.п.

Литература

1. Ляковская Е.А. Инновационная деятельность предприятия в условиях нестабильности: проблемы кредитования и стратегического управления. Челябинск, 2010. С. 6.
2. См., например: Курбат В.Ю. Организационно-экономическое обеспечение коммерциализации интеллектуальных активов наукоемких предприятий: Автореф. дис. . . . канд. эконом. наук. М., 2011. С.5; Шумянкova Н.В. Коммерциализация результатов научно-технической деятельности. М., 2005. С. 77.
3. См., например: Anderson D. Commercialization, 2011 // URL: halfcostproducts.com/commercialization/; Reamer A., Lerman L., Youtie J. Technology transfer and commercialization: Their role in economic development. USA, 2003. P. 19.
4. Решение арбитражного суда Омской области от 27.07.2010 по делу 46 – 7216 // URL: www.arbitr.ru
5. Решение арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области от 10.06.2010 по делу А56-95702/2009 // URL: www.arbitr.ru
6. Andrew Reamer, Larry Lerman, Jan Youtie, Technological transfer and commercialization: their role in economic development. USA, 2003. P.7.
7. Венчурное инновационное предпринимательство: учебное пособие/ под ред. Е.И. Шохина. М., 2007. С. 6; Бондаренко В.В., Богданова А. Проблемы венчурного инвестирования в РФ // URL: <http://economic.narod.ru/nbene/econom/feconom24.htm>
8. Keroline Jung-Senssfelder, Equity Financing and covenants in Venture Capital. Germany, 2005. P. 26-28.