Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

Высшего профессионального образования

«Омский государственный университет путей сообщения»

ОмГУПС (ОМИИТ)

**Кафедра «Экономика»**

Статья на тему

«Проблемы интеллектуальной собственности в России»

Студент группы 56с Золотухин Лев Александрович

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель Панюшкина Елена Владимировна

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Омск 2017

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ3

1.1 Регулирование изобретательства в СССР и проблемы «внедрения» разработок4

1.2 Интеллектуальная собственность, её сущность, роль, значение7

1.3 Формы реализации интеллектуальной собственности9

1.4 Перспективные механизмы коммерциализации технологий11

СПИСОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ15

**ВВЕДЕНИЕ**

С переходом на новые рыночные отношения, Россия сталкивается с рядом серьезных проблем. Среди них есть одна проблема, не разрешив которую, будет невозможным дальнейшее экономическое развитие нашей страны – это проблема «утечки умов», т.е. проблема утечки высококвалифицированных трудовых кадров за границу. И одной из главных задач государства состоит в том, что бы разрешить эту непростую задачу путем разработки системы программ и проведении правильной политики по регулированию рынка труда квалифицированной рабочей силы и разрешению вопросов связанных с ним, а так же некоторых других вопросов. Мы уже привыкли к мысли, что права на результаты интеллектуальной деятельности (будь это собственно сочинения, стихи, приобретенная компьютерная программа или пришедшая в голову удачная идея) столь же естественны, как и права на зубную щетку, компьютер или автомобиль. Правда, очевидны и различия в природе этих прав. Если, например, украдут компьютер, то хозяин останется без него, а если незаконно скопируют компьютерную программу, у кого-то появится еще один экземпляр. Американцы по этому поводу говорят следующее: «Если у нас есть по яблоку, и мы обменяемся, то у нас вновь будет по яблоку. Но если у каждого есть идея, то после обмена у каждого их будет две».

1.1 Регулирование изобретательства в СССР и проблемы «внедрения» разработок

В СССР изобретательское дело было одним из элементов социалистической системы хозяйствования, и его задача состояла в обеспечении планомерного роста и совершенствования производства на базе научно-технического прогресса. Специфика социалистической системы состояла в полной централизации управления как собственно изобретательской деятельностью, так и процессами внедрения новых разработок. Правового понятия «интеллектуальная собственность» как института рыночной экономики, естественно, не существовало, и изобретение не считалось товаром. Поэтому факт его создания и даже правовая охрана не порождали у создателя изобретения исключительных прав на него. Такое право могло принадлежать только государству, и изобретение автоматически закреплялось за ним и поступало в общественное пользование. В условиях общественной собственности на средства производства государство рассматривало изобретения в качестве государственной собственности, что выражалось в формах охранных документов, главной из которых было авторское свидетельство на изобретение. Институт авторского свидетельства, характерный только для

социалистической (административной) системы экономики, был введен еще «Положением об изобретениях» социалистической (административной) системы экономики, был введен еще «Положением об изобретениях» 30 июня 1919 г. подписанным В.И. Лениным. Этот декрет и сформулировал основные социалистические принципы охраны изобретений [2].

Теоретически законодательство СССР декларировало равное право автора «по своему выбору требовать либо признания только своего авторства, либо признания за ним авторства и предоставления исключительного права на изобретение. В первом случае на изобретение выдавалось авторское свидетельство, во втором случае – патент». На практике более 95% изобретений защищались авторскими свидетельствами. Таким образом, именно государство являлось единственным субъектом права на использование изобретений, защищенных авторскими свидетельствами, а все изобретения составляли общее достояние государства и общества. Естественно, такие изобретения не закреплялись в собственности за предприятием (организацией), его создавшим. Последнее могло выступать только в качестве заявителя, на имя которого выдавалось свидетельство о создании изобретения.

Передача изобретений для использования отечественным контрагентам осуществлялась в форме «внедрения» изобретений. Поскольку исключительное право на использование изобретений номинально принадлежало государству, на практике это означало предоставление государством права на использование любого изобретения любому предприятию, организации, учреждению без каких-либо разрешений со стороны организации – разработчика и заключения лицензионных соглашений. Централизованное «внедрение» изобретений в промышленность происходило, как правило, в директивном порядке, поскольку в отсутствие конкуренции промышленные предприятия не были заинтересованы во внедрении, а покупателей никто не спрашивал, нравится ли им выпускаемая продукция или нет.

В итоге проблема «внедрения» результатов исследований и разработок являлась наиболее болезненной в советской экономике. Соответственно, сроки внедрения были очень большими, особенно в сравнении с аналогичными сроками коммерциализации разработок в капиталистических странах. Если в таких странах, как США и Германия, период коммерциализации (рассчитываемый как период времени между моментом подачи заявки на изобретение и датой первого использования изобретения в экономике) составлял в 1990 году немногим более года, в СССР он был равен четырем годам.

31 мая 1991 года был принят Закон СССР «Об изобретениях в СССР», который заложил правовую основу для перехода к рыночным механизмам в сфере создания и использования промышленной собственности, а также для защиты экономических интересов их разработчиков – хозяйствующих субъектов. В качестве такой основы выступила единая патентная форма охраны изобретений. Патент, как охранный документ исключительного права, предоставлял его обладателю «возможность использовать изобретение по своему усмотрению, а также запрещать использование изобретения без согласия патентообладателя». Имущественные отношения по поводу использования изобретений, охраняемых патентами, приобретали, таким образом, товарный характер. Вместо административных понятий «внедрение» и «использование» было введено понятие «исключительное право на использование» и «передача права на использование» изобретения(в рамках патентного права СССР), под которым стало пониматься «введение в хозяйственный оборот продукта, изготовленного с применением запатентованного изобретения, а также применение способа, охраняемого патентом». Также было введено понятие «лицензионный договор», который являлся формой передачи прав на использование изобретения. Все эти нормы в той или иной степени вошли в дальнейшем в Патентный закон РФ. Закон просуществовал недолго. После распада СССР сложилось кризисное положение, когда во всех новых независимых государствах, включая Россию, отсутствовали законы об охране промышленной собственности. Попытки создания межгосударственной патентной системы, принятия Конвенции (или даже Временного соглашения) об охране промышленной собственности результатов не дали. Новые независимые государства пошли по пути создания национальных патентных законодательств.

1.2 Интеллектуальная собственность, её сущность, роль, значение

Исключительное право – в применении к результатам творческой деятельности.

Чтобы некий объект по закону считался результатом творческой деятельности и попадал под защиту исключительного права, ему должна быть свойственна или новизна решения или оригинальность формы. Объединяющее название результатов творческой деятельности в этом случае – объекты интеллектуальной собственности (сокращенно ОИС). Характерной чертой ОИС является возможность фиксации на материальном носителе и распространения в неограниченном количестве копий. Интеллектуальная собственность имеет значимость для страны.

Чтобы страна была экономически развитой, государство должно быть заинтересовано в поддержке и развитии своего интеллектуального потенциала, оно должно контролировать рынок интеллектуального труда и не допустить выезд за границу высококвалифицированных рабочих, специалистов, изобретателей, учителей, медиков, профессоров и др. («утечка умов»). «Погоня за умами» стала одним из определяющих факторов экономического процветания в условиях современной международной конкуренции. Безусловное лидерство в этой области принадлежит США, которые за последние два с лишним десятилетия привлекли из развивающихся стран 250 000 высококвалифицированных специалистов, из Западной Европы порядка 20.000 человек лишь за 1968-1978 годы. Активно привлекают иностранных специалистов и сами западноевропейские страны. Отечественный рынок теряет рабочую силу, интеллектуальную элиту, творческий потенциал которой служил первоосновой и залогом развития экономики. Все потери страны-донора оборачиваются выигрышем для другой страны. По подсчетам, экономия США лишь в сфере образования и научной деятельности составила за последнюю четверть века более 15 млрд. долларов. Прибыль, получаемая от использования иностранных специалистов, в Канаде в 7 раз, а в Великобритании в 3 раза выше суммы, выделяемой в качестве помощи развивающимся странам [6]. Урегулирование вопросов, связанных с правами на интеллектуальную собственность, созданную за счет бюджетных средств, особенно важно в свете развития связей между наукой и промышленностью. Поскольку сегодня около 70% организаций сферы науки находятся в государственной собственности и в значительной степени финансируются из средств бюджета, то при кооперации с промышленностью и для стимулирования с ее стороны инвестиций вопрос об интеллектуальной собственности должен решаться на ясной правовой основе, не подлежащей спорному толкованию. Пока этого нет, не будет и единой «инновационной цепочки». По различным оценкам в России используется от 8% до 10% инновационных идей и проектов, и в то же время в Японии реализуется 95% инноваций, в США – 62%.

1.3 Формы реализации интеллектуальной собственности

Нормы гражданского права, не регулируя сам творческий процесс, определяют порядок признания и фиксации авторства, устанавливают правовой режим по отношению к результатам творческого процесса, а так же определяет порядок защиты прав авторов и обладателей этих прав [1].

1) Патенты

«Охранной грамотой» объектов интеллектуальной собственности патентного права являются патенты на изобретение, промышленный образец и свидетельство на полезную модель, товарные знаки. Причем экспертиза на оригинальность нужна лишь для промышленного образца, тогда как для всех остальных ОИС, по российскому законодательству, необходима экспертиза на новизну и промышленную применимость.

Патент закрепляет исключительное право использовать промышленный образец по своему усмотрению. Использование промышленного образца без разрешения патентообладателя не допускается. Договоры о переуступке патента и выдаче лицензии действительны только при условии их регистрации. А лицо, использующее промышленный образец в нарушение патента обязано прекратить им пользоваться и возместить причиненные убытки.

2) Авторское право

Авторское право не требует экспертизы на новизну, т.к. исходит из положения, что создать независимо, например, два абсолютно одинаковых текста на одну тему невозможно. Особенностью авторских прав является то, что в силу своей самой природы они не нуждаются в каком-либо подтверждении.

Авторское право распространяется на произведения науки, литературы и искусства, являющиеся результатом творческой деятельности независимо от назначения и достоинств, а так же от способа их воспроизведения [4].

К объектам авторского права относятся:

* литературные произведения (художественные, научные, учебные, публицистические и т. д. );
* драматические и/или музыкальные произведения, сценарные произведения;
* аудиовизуальные произведения (кино-, теле-, видео-, радио-произведения);
* произведения изобразительного и декоративно-прикладного искусства;
* архитектуры, градостроительства, садово-паркового искусства;
* сценографии, хореографии, дизайна;
* переводы, программы для ЭВМ, сборники (энциклопедии, антологии, базы данных);
* другие ОИС

3) Товарный знак и фирменное наименование

Товарный знак (ТЗ) – знак обслуживания. Лицо зарегистрировавшее ТЗ имеет исключительное право использовать этот ТЗ по своему усмотрению, а так же распоряжаться им. Фирменное наименование используется юридическим лицом.

4) Коммерческая тайна

Понятие коммерческой тайны присутствует в законодательстве многих стран, в том числе и в России. Оно позволяет не только хранить свои секреты, но и преследовать тех, кто на них посягает. Согласно российскому законодательству к коммерческой тайне относятся информация, которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее другим, не является общедоступной на законном основании, не содержит государственной тайны.

1.4 Перспективные механизмы коммерциализации технологий

В настоящее время особое значение приобретает изучение зарубежного опыта в области правового и экономического регулирования в сфере интеллектуальной собственности. Характерно, что в последнее десятилетие в большинстве развитых стран мира наблюдается тенденция закрепления прав интеллектуальной собственности, даже при финансировании исследований за счет государства, непосредственно за университетами и другими бесприбыльными научными организациями.

Наиболее ярким является пример США. До начала 80-х г.г. прошлого века патенты на результаты университетских исследований, финансируемых государством, переуступались правительству, которое не имело специального механизма их коммерциализации. К 1978 г. федеральное правительство смогло лицензировать только 4% из 28 000 патентов, которыми оно владело. После принятия широко известного Закона Бэя-Доула положение резко изменилось. Большинство университетов, имевших крупные научно-исследовательские программы, приняли специальные положения о патентной политике, а также создали или значительно расширили специальные отделы, обеспечивающие деятельность в области интеллектуальной собственности. В последние годы опубликован целый ряд серьезных исследований, анализирующих эффективность закона Бэя–Доула и его роль в экономическом развитии университетов и страны в целом. В качестве одной из важных «заслуг» закона отмечается то, что он создал основу для типовой государственной патентной политики, которая однозначно установила, что университеты имеют право на изобретения, созданные при использовании государственного финансирования. Новый подход заключался в том, что, отказываясь от собственности, государство ввело на рынок реальных собственников научно-технических результатов – университеты, стимулировало создание необходимых инфраструктур по правовой охране, передаче и коммерциализации технологий и тем самым, сформировало базовые условия для взаимодействия всех участников процесса создания, охраны, передачи и использования технологий в экономике страны. Университетская система США стала одним из основных источников новых технологий и крупным лицензиатом.

Количество патентов и лицензий университетов США имеет устойчивую тенденцию роста. До 1980 г. около 150 университетов ежегодно получали приблизительно 250 патентов и только 25 из этих университетов занимались лицензированием технологий. В 1994 г. университеты США получили уже 1874 патента. В последующие годы тенденция роста патентов университетов сохранилась, и к 2000 году университеты уже получили 3764 патента.

Аналогичная тенденция наблюдалась и в сфере лицензионной торговли.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Год | Число лицензионных соглашений | Полученные лицензионные платежи, млн. долл. США |
| 1995 | 2616 | 424 |
| 1996 | 2741 | 514 |
| 1997 | 3328 | 611 |
| 1998 | 3668 | 725 |
| 1999 | 3914 | 862 |
| 2000 | 4362 | 1263 |

Вторая важная тенденция – распространение государственно-частного партнерства на до конкурентной стадии. Такие партнерства используют права побуждающие фирмы к сотрудничеству с государственными исследовательскими структурами. Наиболее характерным примером использования данного механизма также является США, где с 1986 года все заинтересованные фирмы получили доступ к научно-техническим ресурсам федеральных лабораторий в рамках, так называемых «Договоров о совместных научных исследованиях и разработках» (Cooperative Research and Development Agreement – CRADA).

В случае CRADA речь идет о таких работах, когда соответствующий федеральный орган исполнительной власти является заказчиком работ, в ходе выполнения которых получаются результаты, имеющие коммерческую ценность, и обязательным партнером выступает промышленная фирма. При этом федеральное правительство не может осуществлять какое-либо прямое финансирование частной компании-участника договора. В отдельных случаях к данной программе могут подключаться исследовательские университеты и/или власти штатов. Средняя стоимость проекта в рамках CRADA составляет около 800 тыс. долларов. С 1992 по 1995 г. было подписано более 3500 кооперативных соглашений [5].

Как правило, частным компаниям предоставляется неисключительная лицензия, однако общая тенденция состоит в увеличении прав, предоставляемых частному сектору. Кроме того, в особо приоритетном положении находятся малые фирмы. Им в рамках CRADA могут выдаваться эксклюзивные лицензии.

Любопытно также рассмотреть механизм выплаты вознаграждений в рамках CRADA, который не только учитывает баланс интересов, но и стимулирует изобретательскую активность работников. Согласно действующему законодательству, глава агентства или лаборатории, занимающийся лицензированием, должен выплачивать автору каждый год первые 2000 долларов США и не менее 15% от последующих поступлений. Остальные доходы могут использоваться на реинвестирование в исследования и разработки. В том случае, если сумма лицензионных платежей превысит 5% годового бюджета лаборатории, излишки поступают в федеральный бюджет. Сумма превышения делится между агентством и казначейством в пропорции 25% к 75%. Таким образом, порядок выплат таков, что сначала свою долю получает автор, потом лаборатория, где он работает, а в последнюю очередь государство. При этом в случае высоких доходов доля государства оказывается наиболее значительной. Такой механизм снижает вероятность конфликта интересов и стимулирует авторов к тому, чтобы они не скрывали своих изобретений и не искали теневых путей их реализации. В целом главными принципами стимулирования интереса частного сектора к процессу коммерциализации изобретений являются правовая определенность при определении прав собственности на объекты, созданные за счет федеральных средств, а также передача прав распоряжения объектами с государственного на локальный (институциональный) уровень управления. И для России главными подходами в разработке механизма введения в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности и объектов интеллектуальной собственности, созданных за счет средств государственного бюджета, должны стать закрепление прав на интеллектуальную собственность за организациями-разработчиками, а также стимулирование передачи прав на интеллектуальную собственность, созданную за счет бюджетных средств, от научных организаций и университетов в промышленность для ускорения ее коммерциализации.

Первый опыт такого сотрудничества, показал, что коррективы должны быть в первую очередь внесены в действующую нормативно-правовую базу, в том числе необходимо принятие специального законодательства о государственных научных фондах, корректировка Закона «О науке и государственной научно-технической политике» и законодательства в области интеллектуальной собственности [3].

СПИСОК ИНФОРМАЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ

Учебные пособия

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (от 15 марта 1995 г.)
2. Дежина И; Леонов И. «Интеллектуальная собственность в России: проблемы государственного регулирования»
3. Журнал «HARD `n' SOFT» номер №3 «Природа и виды авторских прав», с.4
4. Журнал «HARD `n' SOFT» номер №4 «Какими бывают авторские права, откуда берутся и кому могут принадлежать», с.7
5. Журнал «HARD `n' SOFT» номер №6 «Передача прав, лицензии и авторские договора», с.11
6. Угикалов И. и Валюков В. «Утечка умов и рынок научных кадров»; Российский экономический журнал № 5/03 г.