Интеллектуальное посредничество

*Среди многообразных трансакционных институтов интеллектуальное посредничество представляет собой наименее изученный объект, а для российских условий этот институт является еще и мало распространенным. В торговой и финансовой сферах соответствующие трансакционные институты организационно уже оформились и достаточно успешно, эффективно функционируют на различных национальных и глобальных рынках. Однако в отношении институтов интеллектуального посредничества положение дел несколько иное.*

До недавнего времени само понятие интеллектуального посредничества не было привычным ни для экономической науки, ни для деловой практики. Чаще всего оперировали терминами интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал, интеллектуальные активы. По сравнению с такими категориями как торговля, банки это тоже относительно новые термины. Отметим, что категориальный аппарат в этом русле научного анализа значительно расширился в связи с необходимостью исследования экономики знаний как новой, более зрелой ступени общественного развития.

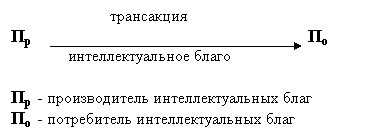
Интеллектуальное посредничество не было самостоятельным видом деятельности, оно осуществлялось в качестве производной функции, дополнительной к процессу создания интеллектуальных благ. Например, в российской экономике до рыночного периода интеллектуальной деятельностью занимались различные НИИ, КБ, рационализаторы, изобретатели, представители творческих профессий. Эта деятельность не являлась обособленной, специализированной функций действующих институтов. В этом и не было прямой необходимости, ибо в тех условиях масштабы интеллектуального посредничества были скромны и вполне были под силу конкретным субъектам, непосредственно занимающихся интеллектуальной деятельностью. Кроме того, интеллектуальная деятельность в определенных формах предполагала осуществление дальнейших функций по реализации интеллектуальной продукции собственно ее создателем. Например, изобретатель должен был обосновать технически свое изобретение, оформить авторские права на него или патент. И при этом следующие вопросы: кто пользуется его интеллектуальными инновациями, на каких условиях другие субъекты получают доступ к ним, оставались второстепенными, т.е. эти трансакции были институционально расплывчаты.

Интеллектуальное посредничество в отличие от торгового и финансового посредничества не укладывается в жесткие рамки стандартизации и унификации. Здесь невозможно ввести какие-либо нормы затрат (как, например, на оформление кредита в банке), определить величину оборота интеллектуальных активов (как, например, в торговой деятельности – оборот товаров). Эта уникальная в каждом отдельном варианте деятельность, связанная с передачей на определенных условиях прав собственности от одного субъекта к другому на созданные интеллектуальные блага. Последние всегда обладают качествами единственных в своем роде нематериальных благ. Такая своеобразная природа интеллектуальных благ, многогранность их качественных характеристик ограничивает масштабы интеллектуального посредничества, прежде всего, их рыночный оборот.

Раскроем содержание интеллектуального посредничества как трансакционного института. Институт интеллектуального посредничества осуществляет на определенных условиях особые трансакции – передачу прав собственности на объекты интеллектуальной собственности. Для устранения возникшей здесь тавтологии (собственность на собственность) полагаем уместным использовать понятие интеллектуальные блага, как конкретизацию понятия объекты интеллектуальной собственности. Следует отметить, что в экономической литературе достаточно редко встречается само понятие «интеллектуальное посредничество», а имеющиеся определения не могут быть приняты и использованы без комментариев. Так, одно из определений интеллектуального посредничества сводится к продаже интеллектуальной собственности. Считаем, что здесь необходимо сделать существенное дополнение, а именно: при этих трансакциях осуществляется передача различных прав собственности на объекты интеллектуальной деятельности (прав на наследование,  пользование, получение дохода и других при сохранении права владения за создателем данного интеллектуального блага). Например, согласно российскому законодательству авторские права имеют определенный период действия (время жизни автора и 70 лет после его кончины) и в течение этого времени автор может, владея интеллектуальным благом (музыкальным произведением), продать права на него другому субъекту (исполнителю), определиться  с правом наследования, делегируя его кому-либо по своему усмотрению.

Интеллектуальное посредничество предполагает наличие ряда институтов и организационных структур, без которых оно не может осуществляться. По нашему мнению, таковыми институтами являются сформировавшаяся законодательная база (Часть 4 Гражданского кодекса РФ),  специальные структуры, например Патентное ведомство (в США), Институт патентов (в Великобритании), Федеральная служба по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам (в России).

Отметим, что интеллектуальное посредничество – это один из видов трансакций, совершаемых по поводу передачи прав собственности на интеллектуальные блага. Данные трансакции могут быть связаны с непосредственной передачей прав собственности на интеллектуальные блага от производителя (создателя), т.е. правообладателя к покупателю (потребителю), т.е. правоприобретателю. В этой варианте трансакций посредник как таковой не нужен и посему он отсутствует (см. рис. 1).

Рис. 1 Прямые трансакции интеллектуальных благ

Такого вида трансакции совершаются повсеместно в различных сферах деятельности – образовательной, консультационной и т.п. Например, преподаватель как создатель интеллектуальных благ (материалов учебников, лекций, спецкурсов и авторских курсов) постоянно осуществляет трансакции (передает права пользования и распоряжения на имеющиеся у него интеллектуальные блага студентам) на соответствующих условиях: возмездных (полностью или частично) или безвозмездных, что определяется на зачетах и экзаменах (как результирующая этих трансакций). Компенсируются эти трансакции преимущественно в денежной форме (зарплата, надбавки и т.п.) или материальной (льготы на получение жилья, медицинское обслуживание и т.п.), либо в форме иных социальных гарантий (контракт на пять лет, стажировка за рубежом).

Такого рода прямые трансакции, связанные с передачей прав собственности на интеллектуальные блага помимо того, что не требуют посредника, обладают рядом особенностей. Они осуществляются постоянно в соответствующих структурах и составляют суть той или иной деятельности (например, образовательной). Но они могут осуществляться и неформально (репетиторство), их можно мультиплицировать по отношению к одному и тому же интеллектуальному благу (преподаватель может читать авторский курс n-е количество раз, так же как и специалист консультировать по определенным проблемам). Наконец, они связаны с расщеплением (разделением) прав собственности на интеллектуальные блага – право владения остается у создателя этих благ (преподавателя, консультанта), а права пользования и распоряжения разделяются между владельцем и тем, кто эти интеллектуальные блага потребляет (обучающиеся, консультируемый клиент).

В силу специфики интеллектуальных благ – их нематериальности, неосязаемости и проявляющейся в большей степени ценности в процессе их потребления, совершаемые по отношению к ним трансакции, чаще всего, не имеют надежной системы защиты прав владельца.

Наряду с прямыми трансакциями, описанными выше, существуют трансакции интеллектуальных благ через специализированные посреднические структуры (например, интеллектуальные биржи). Именно таким образом организованную деятельность соответствующими структурами мы называем интеллектуальным посредничеством и рассматриваем в качестве главного объекта анализа, предпринятого в рамках данной статьи. Интеллектуальное посредничество в самом общем виде означает организованную определенным образом в рамках соответствующих структур деятельность, связанную с трансакциями – передачей прав собственности на интеллектуальные блага от одних субъектов к другим на конкретных условиях. Институциональная составляющая данного вида посредничества заключается в наличии определенных норм, правил, установок, которым надлежит следовать, а также в существовании специализированных организаций (структур), определяющих «правила игры» в этой сфере. Сюда же следует отнести и определенные правовые рамки данной деятельности.

Итак, институт интеллектуального посредничества с позиций трансакционного подхода представляет собой деятельность определенных организаций (структур), связанную с передачей прав собственности от создателей интеллектуальных благ (производителей) к другим субъектам – потребителям на соответствующих условиях.

Выделение данного вида посреднических трансакционных институтов имеет важное теоретическое значение, как новый объект анализа, так и практическое для хозяйствующих субъектов. Последнее заключается в следующем:

1. С помощью интеллектуального посредничества могут быть успешно решены многие проблемы инновационного развития – поиск новых идей, ноу-хау, их  разработка и апробация, создание и распространение инновационных технологий, продуктов. Функционально эти процессы могут быть сконцентрированы именно в институтах интеллектуального посредничества, чья позитивная роль здесь очевидна.

2. Данные институты могут создать достойные условия и предоставить привлекательные возможности для реализации интеллектуального потенциала субъектов, обладающих созидательным талантом, креативными способностями в создании интеллектуально «обогащенных» благ. Эти субъекты – производители данных благ могут выступать и в качестве их продавцов через соответствующие структуры, например, биржу интеллектуальной собственности, что позволяет им не только быть востребованными в профессиональном плане, но и получать доходы (интеллектуальную ренту), прибыль.

3. Важную роль играют данные институты в условиях формирования «новой» экономики, наиболее значимой чертой, которой является вовлечение знаний в качестве товара в рыночный оборот. Функционирование такого нового сегмента как рынок знаний без институтов интеллектуального посредничества сложно представить. Именно эти институты должны обеспечивать аккумуляцию интеллектуальных ресурсов, предназначенных для их передачи от одних субъектов к другим на определенных условиях. Применительно к рынку эти условия включают возмездность, эквивалентность, денежный характер.

Однако, как показывает практика в реальности эти условия трудно соблюсти полностью и помимо денежной возмездности существуют неденежные компенсации типа бартера, давальчества в виде предоставления преимуществ, льгот, выгод. Например, получение грантов на исследования, зарубежных стажировок, создание лучших условий деятельности – оснащение лаборатории и т.п. Поскольку различные интеллектуальные блага сложно сопоставить, сравнить между собой, выявить до их потребления присущую им полезность, постольку и проблематично полностью реализовать принцип эквивалентности при передаче прав на них от одних субъектов к другим. Поэтому приходится в каждом отдельном случае трансакций этих благ заниматься фактически экспертными оценками рыночной стоимости каждого вида интеллектуальных  благ, т.к. аналоги сложно найти или они даже исключаются. Это обусловливает необходимость подготовки специалистов в областях, как  их оценки, так и организации, управления институтами интеллектуального посредничества в целом, а также их эффективного развития в дальнейшем.

4. Ориентация на общемировые тенденции интенсивного инновационного развития, использование наряду с традиционными ресурсами – трудом, землей, капиталом и предпринимательскими способностями новых ресурсов, таких как информация, знания, имеющих непосредственное отношение к интеллектуальным благам, и расстановка приоритетов в пользу последних, позволяют сделать предположение о том, что именно интеллектуальное посредничество как трансакционный институт займет лидирующее положение среди других институтов посредничества.

Это потребует разработки и доработки институционально-правовой базы организации и развития интеллектуального посредничества, расширения и усложнения мер по защите прав собственности на интеллектуальные объекты, совершенствование методик, способов оценки их рыночной стоимости. Все это составляет наполненные реальным смыслом стратегические направления деятельности различных субъектов – органов законодательной власти и управления, фирм, рыночных инфраструктур – бирж, оценщиков интеллектуальной собственности, патентных бюро и т.п., образовательных учреждений. Определение общих контуров их будущей деятельности – задача не только теоретической, но и практической значимости, требующая конкретных шагов по ее реализации уже в настоящее время.

5. Необходимо формирование иного мировоззрения на процессы купли-продажи прав собственности на интеллектуальные объекты. Здесь речь идет о том, что большинство таких прав (авторы в этом не сомневаются, а профессиональная образовательная деятельность это наглядно подтверждает) в настоящее время передается совершенно бесплатно или на таких условиях, которые даже возмездными нельзя назвать. Ни один из других ресурсов (финансовых, материальных) на таких благотворительных условиях не передается от одного субъекта к другому.

И дело здесь не столько в специфике интеллектуальных благ, которые можно воспроизводить непрерывно и постоянно, и не в возможности мультиплицирования аналогичных прав собственности по отношению к одному из данных объектов, а в созданных фактически всеми субъектами каналах беспрепятственного и бесплатного доступа к этим ценным ресурсам.

Фирмы могут использовать интеллектуальные ресурсы специалистов по заниженным ценам, и не всегда даже высокий уровень ценности этих ресурсов позволяет субъектам диктовать свои условия.

Многие индивиды, воспитанные в лучших коллективистских традициях, не могут и не умеют специфицировать права собственности на свои интеллектуальные ресурсы, представлять и вовлекать их в качестве объекта рыночного оборота с целью получения дохода. Отсутствие таковых навыков делает таких субъектов уязвимыми, пассивными и бессильными перед теми, кто обладает деловыми способностями тиражировать интеллектуальные продукты, созданные и принадлежащие другим субъектам, в том числе осуществлять с ними различные трансакции.

*Известно, что любая фирма как бы «затачивает» интеллектуальные способности работника под себя. При переходе из одной организации в другую эта «заточка» частично или полностью утрачивается, однако сам работник расценивает такую переориентацию как своеобразные издержки и при прочих равных условиях вынужден сохранять свое рабочее место, даже если его интеллектуальная деятельность не оценивается должным образом.*

Недооценка интеллектуальной деятельности происходит в силу ее уникальной природы – ни одно интеллектуальное благо, созданное в процессе ее осуществления, нельзя представить в полной мере в силу его нематериальности.

Любой субъект, непосредственно занимающийся творчеством, стремится следовать правилам:

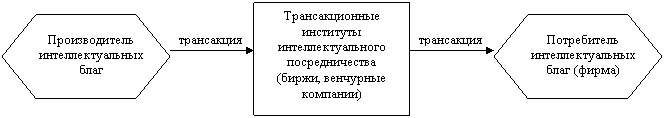
1) ничего нельзя повторить точно так же, как делал это творец;

2) нельзя повторить чужой успех или провал и невозможно представить в полной мере (и даже последовательности) то, что явится результатом этой деятельности (будь то композиция духов или музыкальное произведение, научная статья или картина, архитектурный проект или сорт винограда).

Сложно заранее оценить и степень полезности отдельных интеллектуальных благ – у каждого из них своя судьба и история на рынке. Поэтому творцы, создатели, производители интеллектуальных благ, как правило, не в состоянии дать им адекватную рыночную оценку, ибо как люди творческие они предпочитают креативную деятельность коммерческой (в идеале это может совпадать). Необходимы субъекты, свободные от «мук» творчества, умеющие грамотно оценить созданные интеллектуальные блага, вовлечь их в рыночный оборот и извлечь прибыль (и при этом не забыть об их создателях). Таковыми и являются трансакционные институты интеллектуального посредничества.

Рассмотрим в указанном контексте биржи интеллектуальных ресурсов и венчурные компании. Эти трансакционные институты (организации) осуществляют трансакции – передачу прав собственности на интеллектуальные блага от одних субъектов к другим на определенных условиях (купли-продажи, аренды и т.п.).

Не сам производитель, создатель или правообладатель объектов интеллектуальной собственности непосредственно реализует права на них другим субъектам, а осуществляет эти функции через специализированные институты, упомянутые выше (рис. 2[1]).



**Рис. 2.** Деятельность трансакционных институтов интеллектуального посредничества

Следует отметить, что интеллектуальное посредничество, осуществляемое биржей, имеет ряд отличий от интеллектуального посредничества как функции венчурной компании. Обобщим их.

*1.* Интеллектуальное посредничество, осуществляемое биржей, предполагает неизменность интеллектуального блага как такового (технического описание, модели и т.п.), сохранение всех присущих ему характеристик и качеств, то есть в том виде, в каком оно представлено создателем для последующей реализации покупателю (потребителю).

Это интеллектуальное благо должно быть в том виде, в котором оно будет использоваться в тех или иных сферах деятельности (по технической документации можно наладить выпуск инновационного продукта; по описанию новой технологии внедрить ее в производство и т.п.).

Интеллектуальное посредничество, осуществляемое венчурной компанией, связано с редукцией интеллектуального блага из его первоначального вида[2] в иную, более полную, законченную и совершенную форму[3] .

*2.* Интеллектуальное посредничество, осуществляемое биржей, фактически анонимно, и покупатель не может заранее знать, кому и по какой конкретно цене будут проданы права на интеллектуальное благо. Поскольку трансакции совершаются в отношении интеллектуальных благ, имеющих законченную форму и пригодных по своим характеристикам для вовлечения в рыночный оборот, то сам факт кому конкретно будут переданы права на них производителя (продавца) в известной степени не интересует. Для него важна сумма полученного от этих трансакций дохода.

Иное дело при интеллектуальном посредничестве венчурной компании, которая «наращивает» на исходный интеллектуальный ресурс дополнительные «элементы», доводит его до законченного вида, пригодного для дальнейшей трансакции покупателю. Здесь родоначальник идеи, проекта может принимать непосредственное участие в их материализации, воплощении в инновациях различного рода, то есть отношения «производитель (собственник) интеллектуального блага – венчурная компания», «венчурная компания – покупатель (потребитель)» в большей степени персонифицированы по сравнению с трансакциями на бирже интеллектуальной собственности.

*3.* Биржи интеллектуальной собственности, как и биржи в целом, исходя из международной практики, не являются коммерческими структурами, целью которых выступает извлечение прибыли. Венчурные компании формируются по другому типу, их основу составляют средства частных лиц – предпринимателей, владельцев крупных капиталов, инвестирующих свои денежные средства в расчете на получении прибыли в условиях повышенного риска.

Кроме того, венчурные компании в качестве финансовой основы включают капиталы заинтересованных в их деятельности корпораций, а в течение последних десятилетий в них стало вкладывать денежные средства и поддерживать различными способами государство. Отсюда и складывается контингент участников – на бирже это преимущественно частные структуры и индивиды; в венчурных компаниях интеллектуальным посредничеством занимается более широкий круг субъектов.

Интеллектуальное посредничество как трансакционный институт непосредственным образом воздействует на величину трансакционных издержек. Это осуществляется по следующим направлениям:

1) *регулируются издержки поиска информации* (о потенциальном партнере (покупателе), ситуации на рынке), а также потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации. Без этих институтов производитель (продавец) и потребитель (покупатель) не только ничего не знали бы друг о друге, но также несли в процессе поиска огромные издержки;

2) *регулируются издержки ведения переговоров* об условиях совершенствования трансакций, выборе их форм (продажа, аренда, субаренда, аутсорсинг и т.д.), издержки заключения контрактов (трансакции оформляются юридически);

3) *регулируются издержки измерения*, ведь качество интеллектуальных благ как объекта трансакций должно соответствовать требованиям участников сделок, прежде всего покупателя (потребителя). В противном случае трансакции не состоятся;

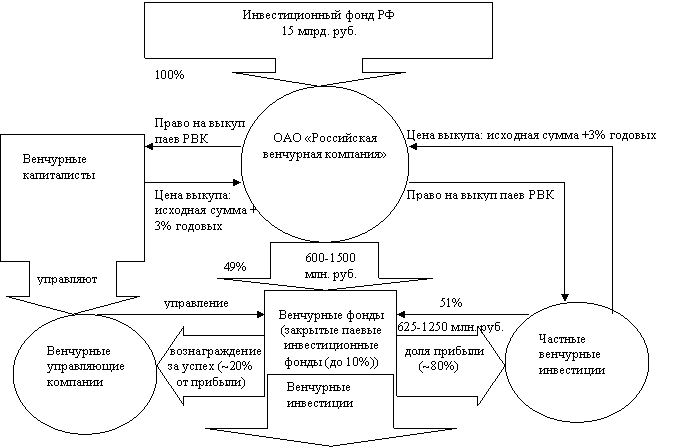
4) *регулируются издержки мониторинга и предупреждения оппортунизма*. Деятельность данного института позволяет рационализировать затраты на контроль за соблюдением условий сделки (все процедуры, осуществления трансакций четко и полно прописаны в договорах, контрактах, нарушение которых влечет за собой ответственность, в том числе материальную);

5) *регулируются издержки спецификации и защиты прав собственности*, так как именно передачей прав собственности на интеллектуальные блага занимаются данные институты в соответствующем правовом поле;

6) *регулируются издержки защиты от третьих лиц*: от претензий со стороны других субъектов (конкурентов, «теневиков», государства). Осуществление передачи прав собственности на определенные интеллектуальные блага в рамках институтов интеллектуального посредничества (бирж, венчурных фирм) в рамках действующего законодательства является реальным барьером от несанкционированного «захвата» со стороны нежелательных «партнеров».

Институт интеллектуального посредничества в России еще только формируется. Первые шаги в этом направлении сделаны, что подтверждается созданием специальной структуры – *Российской венчурной компании (РВК)* (рис. 3).

Крупные отечественные корпорации преимущественно сырьевые вместо участия в создании этого института предпочитают покупать предприятия в непрофильных для них секторах экономики. В определенной степени это схоже с процессами создания чеболей.



**Рис. 3.** Российская венчурная компания

Данная схема наглядно показывает механизм взаимодействия основных структур РВК и распределение между ними финансовых и инвестиционных потоков.

РВК проводит конкурсы среди юридических лиц для передачи им в доверительное управление принадлежащих ей денежных средств. Так, в мае 2007 года по итогам такого конкурса трем компаниям-победительницам было передано в управление 3,949 миллиарда рублей. Всего через институт РВК в 2007 году размещено около 15 миллиардов рублей бюджетных средств. РВК фактически скопировали с израильской программы «Йозма», но российская компания наделена значительно большим капиталом, имеет более низкие ставки доходности (5 %) и отбирает фонды на открытых конкурсах в отличие от «Йозма», ведущей переговоры с каждым фондом по отдельности. РВК предъявляет ряд требований к участникам конкурса, имеющих характер ограничений. Это наличие российской юрисдикции и необходимость создания венчурных фондов в форме паевых инвестиционных фондов (ПИФов), причем только как закрытых структур.

Одновременно с созданием РВК Министерство экономического развития и торговли РФ совместно с ФСФР наметило ряд мер по изменению российского законодательства по типу американских *«правил R»* (1982-1984 гг.), дерегулирующих инвестиционные механизмы. Будет выделен особый класс фондов, так называемых *квалифицированных инвесторов*, в качестве которых будут выступать профессиональные финансовые институты и богатые, опытные физические лица.

Таким фондам (в обмен на отказ от компенсаций) из фонда защиты пайщиков будет разрешено:

‑ работать по коммитментам (обязательствам оплатить свою долю по требованию);

‑ использовать любые виды вознаграждения;

‑ не публиковать отчетность, предоставляя ее только инвесторам;

‑ создавать инвестиционные комитеты с пайщиками.

При этом ставка делается на нанотехнологичные проекты, инвестиции в дорожное строительство, недвижимость, инфраструктурные объекты в регионах, разработку новых лекарств и т.д.

В заключение еще раз подчеркнем, что все перечисленные меры направлены на создание эффективного института интеллектуального посредничества на российском рынке, так необходимого сегодня для выполнения стратегических планов руководства страны.