

Таким образом, на мой взгляд, в сложившейся ситуации давно не актуален стал девиз «религия VS политика», это давно не противоборствующие силы, напротив, они находятся на стадии активного взаимопроникновения и сотрудничества, практически сливаются в одну, непобедимую, великую, мощную, ту, которая меняет общество день ото дня, ту, которая становится важнейшим инструментом, способным вносить изменения в общественное устройство. Учитывая данную тенденцию, на мой взгляд, в ближайший период времени отношения между политикой и религией в РФ будут продолжать развиваться по направлению взаимодействия и сотрудничества, так как современный политический курс России направлен на поддержание и развитие гражданского общества, повышения уровня правосознания граждан, укрепления ментальности и традиционности русского народа, а воздействие религии на данные сферы отношений показывает положительный результат и является опорной вехой политического курса. Кроме того, я считаю возможным ответить утвердительно на актуальный вопрос: «Положительно или отрицательно сказывается на российском обществе тесное взаимодействие религии и политики?» Ведь любой процесс оценивается по результату, а в настоящее время результат от работы такого института как «политическая религия» или «религиозная политика», о чем было сказано в начале данного исследования, сугубо положителен и продуктивен, ибо российское общество движется по курсу «вперед», стараясь обойти стороной разрушение моральных устоев, но укрепляя и провозглашая развитие христианских институтов в приложении к общественной жизни.

А.В. МАЛЬЦЕВА

Тверской государственной университет

ФОРМЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Существуют два основных концептуальных сценария долгосрочного развития экономики России — это инерционный и инновационно-прорывной пути развития. Первый предполагает сохранение сырьевой ориентации экономики с постепенным истощением ресурсов, слабый внутренний рынок и инвестиции в единичные крупные проекты. Это курс «на удержание позиций», и, по моему мнению, этот тупиковый путь. К чему он может привести? Исчезновение некоторых видов ресурсов, банкротство предприятий и увеличение безработицы в стране, рост уровня социальной напряженности — это лишь самые очевидные последствия осуществления инерционного сценария. Поэтому у нас не может быть другого пути, кроме перехода с инерционного на инновационное развитие. Последнее имеет свои преимущества как на макро-, так и на микро-уровне. Основной акцент в модели инновационно-прорывного развития ставится на увеличение доли инновационно-инвестиционного сектора, на развитие нанотехнологий, ослабление

сырьевой ориентации экономики страны, создание Национальной Инновационной Системы (НИС). Способность генерировать и внедрять достижения научно-технического прогресса ведет к повышению уровня и качества жизни населения, эффективной модернизации социально-экономической сферы и укреплению позиций России на международной арене.

Важно заметить, что в настоящее время наука постепенно превращается «...в специфическую сферу товарного производства, которая производит очень дорогостоящий товар — объекты интеллектуальной собственности (ОИС)...»¹. В западных странах доля новых знаний, воплощенных в технике и технологиях, составляет более 80% прироста ВВП, стоимость отдельных ОИС достигает сотен миллионов долларов.

Стоимость интеллектуальной собственности может составлять большую часть рыночной стоимости промышленных предприятий и фирм, а амортизация нематериальных активов является гарантированным источником обеспечения капитальных

вложений. В России сейчас прослеживается тенденция к росту коэффициента Тобина, который рассчитывается как отношение рыночной стоимости компании к

Коммерциализация - внедрение в производство и доведение результатов интеллектуальной деятельности до стадии готового продукта, способного приносить прибыль.

стоимости замещения собственного капитала компании (the book equity). Высокое значение коэффициента Тобина показывает, во сколько раз рыночная стоимость компании превышает совокупную стоимость ее активов, то есть напрямую связан со стоимостью коммерциализированных результатов интеллектуальной деятельности.

Слово «...«commercialize» или «коммерциализация» означает процесс превращения объекта собственности в прибыль средствами торговли...»². Существует большое количество трактовок сущности коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и подходов к пониманию ее отличий от трансферта продуктов и технологий. Нам ближе понимание коммерциализации как внедрение в производство и доведение результатов интеллектуальной деятельности до стадии готового продукта, способного приносить прибыль.

Коммерческие организации и некоммерческие учреждения, владеющие коммерциализованными разработками результатов интеллектуальной деятельности, обладают рядом практических преимуществ:

1. Обеспечение защиты от конкурентов на период выведения на рынок новой продукции, а также защиту от недобросовестной конкуренции.

¹ Колотухин В.А. Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы». Минск, 2006. 156 с.

² Мухопад В.И. Сущность, средства и проблемы коммерциализации интеллектуальной собственности в Российской экономике // Материалы секционного заседания Третьего Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность — XXI век». М., 2010.

2. Потенциальное получение дополнительного дохода от передачи права пользования интеллектуальной собственностью через заключение лицензионных соглашений.

3. Возможность использования одной из схем кредитования под залог интеллектуальной собственности. Большинству банков важно, чтобы в качестве залогового обеспечения выступал именно коммерциализованный ОИС, данный нематериальный актив должен работать и приносить своему владельцу прибыль. Кроме того, лицензионный договор должен быть заключен в форме неисключительной лицензии, которая предоставляет «... лицензиату права использования результата интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации с сохранением за лицензиаром права выдачи лицензий другим лицам...»¹.

4. Франшизинг как одна из форм коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности позволяет франшизату начать деловую активность с меньшей вероятностью неудачи благодаря получению от франшизора конкретных приемов и способов, возможности работать под известной торговой маркой и использовать проверенные технологии.

5. Наличие у предприятия коммерциализованных результатов интеллектуальной деятельности, поставленных на баланс в качестве нематериальных активов, позволяет организации сократить налогооблагаемые базы, а, значит, и суммы уплачиваемых налогов по налогу на прибыль и налогу на добавленную стоимость. Если же патентообладатель является сотрудником данного предприятия, то возможно получение профессионального вычета по налогу на доходы физических лиц и уменьшение страховых взносов.

Не следует, однако, забывать о том, что успешность и эффективность использования результатов интеллектуальной деятельности напрямую зависит от того, насколько подходящая интеллектуальной собственности, инновации, конечному продукту, разработчику и предпринимателю форма коммерции будет выбрана. Существуют методики оценки необходимости коммерциализации, алгоритм выбора технологии коммерциализации, теория «Бизнес-куба»², позволяющая сопоставить фазы жизненных циклов товара/услуги, сектора рынка и предприятия-коммерциализатора и заранее отсеять априори неэффективные инновационные проекты. Каждая из этих методик призвана помочь предпринимателю определить, стоит ли браться за трудоемкий процесс коммерциализации, принесет ли это дополнительный доход, будет ли востребован новый товар на рынках. Если перечисленные руководства и здравый смысл дают положительный ответ, то перед коммерциализатором встает еще более серьезный вопрос, связанный с не-

Заинтересовано ли государство в коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности?

¹ Гражданский Кодекс РФ.

² Лихолетов А.В., Лихолетов В.В., Пестунов М.А. Стратегии, модели и формы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности // Вестник Челябинского государственного университета. 2009. № 9. С. 23.

обходимостью выбора формы коммерциализации. Существует большое количество данных форм, однако при неправильном выборе предприниматель рискует потерять существенный доход, который ему может принести потенциально успешный проект.

Доктор физико-математических наук, профессор В.А. Антонец соглашается с автором статьи «Оценка коммерциализуемости технологий» А. Бреттом относительно следующего перечня возможных вариантов коммерциализации технологий.

Перечень форм коммерциализации можно разделить на две условные группы – первая основана на квалификационном уровне персонала и связана с технико-технологическим ресурсом организации и, как правило, не может быть отделена от них. Другая часть отделима от носителей, то есть права собственности на этот ресурс могут принадлежать организации и служить источником дохода и средством участия в процессе коммерциализации.

Формы коммерциализации:

1. Неотделимые от носителя, связанные с человеческим потенциалом и общетехнологическим ресурсом организации:

консультационные услуги,
специализированные образовательные услуги,
технические, аналитические и конструкторские услуги,
выполнение заказов на НИОКР.

2. Отделимые от носителя, основанные на праве интеллектуальной собственности:

продажа научно-технической и конструкторской документации,
лицензирование, т.е. выдача «... разрешения на право осуществления юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем конкретного вида деятельности ...»¹,

создание «spin-out» компаний, т.е. новых венчурных фирм для быстрой коммерциализации каждого изобретения,
создание совместных предприятий.

Передача технологии может осуществляться:

во вновь организуемые компании – спин-аут и совместные предприятия,

в действующие компании,

в другие исследовательские организации для дальнейших исследований.

Дальнейшая коммерциализация может осуществляться через «...следующие формы: инжиниринг, промышленная кооперация, передача технологий в рамках совместных предприятий, техническая помощь, франшизинг, лизинг...»².

¹ Федеральный закон от 04.05.2011 № 99-ФЗ (ред. от 19.10.2011, с изм. от 21.11.2011) «О лицензировании отдельных видов деятельности» // СПС КонсультантПлюс.

² Карпова Т.С. Некоторые аспекты корпоративного управления интеллектуальной собственностью в России // Механизация строительства. 2011. № 4. С. 30.

При трансфере результатов интеллектуальной деятельности в spin-out, в действующие компании или совместные предприятия организация имеет шанс получить существенный, но относительно краткосрочный финансовый выигрыш. Вариант сотрудничества с исследовательскими организациями связан со стратегическим планированием развития конкурентоспособности организации, и предполагает получение будущих доходов. Для руководства важно правильно определить вид объектов интеллектуальной собственности, находящихся в распоряжении предприятия, провести детальный анализ альтернативных путей их использования и выбрать оптимальную форму коммерциализации.

Однако необходимо учитывать ряд особенностей, свойственных процессу коммерциализации ОИС в нашей стране. Для решения вопросов инновационного развития и внедрения научных разработок в производство в России созданы и создаются корпорации развития, наукограды, технопарки, инновационно-технические центры, бизнес-инкубаторы и центры трансфера технологий, существует 46 федеральных программ и 37 подпрограмм инновационного развития. То есть на организационном уровне работа идет полным ходом. Насколько эффективна работа перечисленных структур на практике?.. В реальности, как ни странно, на долю этих организаций приходится всего лишь 2,5% расходов на НИОКР и 0,2% инноваций,

хотя количество их довольно велико, а возможности широки. Не способствует улучшению ситуации и то, что большая часть исследований проводится в государственном секторе, а применение полученных знаний планируется в частном. Нельзя говорить о значительном продвижении на пути инновационного развития РФ еще и из-за низких расходов на НИОКР в нашей стране по сравнению с развитыми странами, а финансирование производится в основном за счет

государства. Кстати, российский вариант прямого финансирования является одной из ключевых ошибок, тормозящих процесс инновационного развития.

Кроме того, на сегодняшний день в нашей стране существует ряд проблем, затрудняющих инновационное развитие России. Для наглядности представим их в виде списка.

1. Одним из главных факторов является невероятно высокая степень монополизации экономики и баснословные нормы прибыли, к которым привыкли отечественные компании. При таких доходах у бизнеса нет стимула для инновационного развития. Пока у российских предпринимателей есть другие формы обеспечения нормы прибыли, инновации им не нужны. На автоматический перелив капитала в более прогрессивные сферы можно будет рассчитывать только тогда, когда удастся сбить уровень монопольной прибыли хотя бы до 15-17 % годовых.

2. Еще одним камнем преткновения на пути инновационного развития является отсутствие нормативно-правового регулирования этой сферы. Инновационная тематика имеет экономические корни, поэтому в настоящий

Как реструктуризировать инновационный сектор, избежав негативных последствий для общества?

момент по большей части она разрабатывается соответствующими специалистами. Однако комплексность этой области знаний чрезвычайно высока, а задействованные в ней сейчас экономисты и социологи остро нуждаются в помощи юристов. На сегодняшний момент в России существует немало правовых актов, упоминающих словосочетания «инновация», «коммерциализация», «инновационная деятельность». Однако многие вопросы регулирования патентования идей, интеллектуальной собственности, венчурного предпринимательства и других сфер инновационной деятельности пока находятся в стадии разработки. Кроме того, требуется упорядочение и систематизация ныне существующих законодательных актов для упрощения поиска нужного документа в огромном массиве и облегчения изучения его во взаимосвязи с другими нормами права.

Необходимо улучшение и систематизация правового регулирования инновационной экономики, развитие инфраструктуры инновационной деятельности, создание национальной инновационной системы, развитие субъектов малого и среднего предпринимательства.

3. Отдельно хочется подчеркнуть тяжесть налогового бремени для малого и среднего бизнеса, способного стать двигателем венчурного производства и сыграть ключевую роль в инновационном развитии страны. Недаром по результатам социальных опросов было выяснено, что главным камнем преткновения на пути становления и процветания малого предприятия предприниматели считают не законодательство, не финансовый кризис и проблемы кредитования, а именно высокие ставки налогов. Во всем мире инвестиции в модернизацию производства не облагаются налогом, а в нашей стране наоборот. Но в данном случае мы говорим не только о налогообложении в инновационной сфере, так как важен именно уровень общей налоговой нагрузки.

4. В заключение скажем, что есть часть сложностей и рисков, обусловленных особенностями самой коммерциализации и инновационного развития. Это фактор времени, ресурсные ограничения и инновационные риски. Однако сейчас появляется все больше методик сравнительного анализа рисков, например, позиционирование в матрице «ожидаемое отношение «эффект – затраты» – ожидаемый риск», определение рейтинга рисковости инновационного проекта (в банковской практике).

Какие пути решения могут быть предложены?

Итак, во-первых, очень важно сбить огромные прибыли монополистов с помощью методов антимонопольного регулирования, то есть комплекса экономических, административных и законодательных мер, осуществляемых правительством. Кроме того, для развития инновационной отрасли необходимы налоговые преференции. Например, уменьшение до 40 % налогооблагаемой базы на суммы, направляемые на научную деятельность, или льготное кредитование инновационных проектов стали бы отличными стимулами вложить средства в новые разработки.

Во-вторых, особое внимание стоит обратить на субъекты малого и среднего предпринимательства. Будущее инновационное развитие страны именно за ними. Для самих малых и средних предприятий инновационная активность тоже несет в себе существенные преимущества: это и повышение конкурентоспособности за счет постоянно внедряемых в производство новшеств (нередко предложение нового или усовершенствованного продукта становится решающим при привлечении покупателя), и возможность взаимодействия с внешней средой («парадигма открытых инноваций», описанная у Генри Чесбро). Этот американский ученый предлагает эффективную модель поиска источников инновационного потенциала организации за ее пределами. Он предлагает сотрудничество между компаниями для сокращения издержек компаний на НИОКР и дублирования инноваций друг друга, эффективный обмен разработками и рациональное распределение результатов научных исследований в рыночной среде. Разумеется, это не должно относиться к нововведениям в сфере ядерных реакторов и т.п.

В-третьих, все большее число специалистов понимает необходимость создания национальной инновационной системы (НИС) и формирования инновационных сетей. Совместная деятельность предпринимателей, предприятий и государства – это наиболее эффективный путь обеспечения конкурентоспособности экономики страны на мировом уровне. Но для создания НИС необходимо успешное развитие следующих элементов: финансирование инноваций; организационная, информационная, законодательная и административная поддержка инноваций; наличие внутреннего и внешнего рынков сбыта новой продукции; а также инновационная инфраструктура и кадровая обеспеченность.

В-четвертых, одним из ключевых факторов, влияющих на возможность претворения в жизнь идей инновационной политики, является степень развития инфраструктуры инновационной деятельности. Ее субъектами можно будет признать организации, осуществляющие: производственно-технические услуги (инновационные центры и технопарки, технологические кластеры); информационные услуги (предоставление ресурсов структур поддержки малого бизнеса); услуги по повышению квалификации и переподготовке специалистов; финансовые услуги (бюджетные средства, венчурные, паевые и стартовые фонды, гарантийные структуры); услуги по реализации и сбыту (внешнеторговые выставки, посреднические фирмы, интернет); консалтинговые услуги (консалтинг в сфере экономики, финансов, маркетинга). Наличие развитой инфраструктуры, осуществляющей хотя бы часть перечисленных услуг, оказало неоценимую помощь малым инновационным и венчурным фирмам в становлении и на начальных этапах развития.

Наконец, в-пятых, немаловажными следует считать психологический и социальный аспекты инновационной политики. Не можем не упомянуть о необходимости внедрения дисциплин, связанных с инновационной политикой и экономикой, в учебные планы ВУЗов. По крайней мере, на гуманитар-

ных факультетах! Российские студенты-гуманитарии должны иметь четкое представление об инновационной деятельности, процессах лицензирования, коммерциализации, способах внедрения ОИС в хозяйственный оборот предприятия и инновационной политике на макро- и микро-уровней. Будущие специалисты способны заинтересоваться этой сферой, занимаясь самообразованием или участвуя в Российских и международных конференциях, но для более широкого распространения информации все же необходим курс лекций и семинаров. Талантливых людей нужно поощрять и стимулировать и материально, и морально. Людей важно заинтересовать.

В заключение еще раз подчеркнем важность улучшения и систематизации правового регулирования инновационной экономики. И, кроме того, некоторое продвижение уже есть. А первая ласточка весны не делает, но предвещает ее.

А.В. ПИМАШИН

Самарский государственный университет

ТРАНСФОРМАЦИЯ СЕРБСКОГО ОБЩЕСТВА В УСЛОВИЯХ СМЕНЫ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Распад Югославии в 90-е гг. XX в. — событие, коренным образом изменившее политическую карту Балканского региона, безусловно, сказалось и на югославском обществе. Его единству пришел конец. Развитие центробежных сил внутри государства, обострение межэтнических противоречий стали главной причиной раскола общества. Военные разрушения, тяжелое экономическое положение привели к тому, что возникшие национальные государства сразу же оказались в глубоком системном кризисе, что в свою очередь отразилось на обществе. Фактически все народы бывшей Югославии находились в 90-е гг. в поиске новой идентичности.

В своем выступлении я хотел бы остановиться на сербском обществе и его трансформации в XXI в. в условиях новой геополитической реальности. По моему мнению, в результате распада Югославии сербы оказались в чем-то наиболее пострадавшим народом. Как известно, именно Сербия, выступавшая за сохранение единства Югославии, оказалась практически в одиночестве перед мощью США и их союзников, которые стремились разрушить СФРЮ, поддерживая всевозможными способами националистические движения в Хорватии и Боснии и Герцеговине. Положение главного противника НАТО сделало Сербию объектом различных экономических санкций и политического давления, против нее была развернута информационная война, провозглашавшая сербов «ключевой проблемой» и «главным злом», стоящим на пути достижения стабильности в регионе. Более того, Сербия даже подверглась прямой военной агрессии НАТО (бомбардировки 1999 г.). Все