

## Международный опыт в сфере использования интеллектуального капитала

© 2012 Л.В. Левченко

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный экономический университет

E-mail: lvls@mail.ru

В статье рассматривается опыт стран Евросоюза в сфере институционального регулирования использования интеллектуального капитала на основе решения вопросов коммерциализации технологий, спецификации прав интеллектуальной собственности, экономической и институциональной организации проведения научных исследований и др.

*Ключевые слова:* интеллектуальный капитал, частно-государственное партнерство, трансфер технологий, адоптеры технологий, технополисы.

Одной из основ развития экономики передовых зарубежных стран является способность интеллектуальных ресурсов превращаться в капитал, генерировать новые знания в сфере производства и обращаться с ними, что предполагает создание и применение организационных и технологических нововведений. Ввиду этого фундаментом качественных отличий процессов формирования и использования интеллектуального капитала экономики инновационного типа во многом служит развитость коммерциализации результатов научных исследований и система их стимулирования.

Важной характеристикой использования интеллектуального капитала в экономике инновационного типа развитых стран Запада также является то, что стратегическое управление интеллектуальной собственностью научно-исследовательских структур выступает одной из целей государственной политики, наряду с образованием и научными исследованиями, и подразумевает следующие моменты: установление протокола ограничений на распространение результатов исследований, достижение независимости в исследованиях, разрешение финансовых конфликтов интересов сторон, управление растущими диспропорциями в финансировании отраслей, разрешение вопросов собственности и распределения доходов от исследований, финансируемых государством. В связи с этим процессы формирования и использования интеллектуального капитала в такой экономике характеризуются достаточностью и большей эффективностью, базирующейся на четком исполнении государственной политики в данной области.

Деятельность иностранных государственных научно-исследовательских организаций в основном регулируется законодательными (статутными) нормами. Например, в Германии

“Hochschulrahmengesetz” (Университетский рамочный закон, University Framework Law) определяет передачу технологий как первостепенную, ключевую задачу университетов и научных сотрудников; Франция и Нидерланды имеют похожие регулирующие положения.

Основная тенденция в законодательстве последних двух десятилетий, наблюдаемая в развитых в технологическом отношении странах, состоит в доминировании идеи закрепления исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности за организациями-работодателями (исполнителями), так как они наиболее способны ввести их в экономический оборот на основе соблюдения баланса интересов всех сторон: авторов, других правообладателей, заказчиков и исполнителей.

Считается, что начало такой тенденции было положено законом Бей-Доула, принятым в США в 1980 г. и действующим до настоящего времени. Согласно этому закону созданный результат интеллектуальной деятельности принадлежит исполнителю - организации-работодателю. Стоит отметить, что США имеют печальный опыт реализации модели “патенты - государству”, действовавшей в 60-70-е гг. XX в. под влиянием взглядов государственной бюрократии. Сравнительно непродолжительное использование такой модели привело к тому, что количество патентов у правительственных ведомств США выросло, но объем их использования снизился до 5 %. При этом масштабный рост результатов интеллектуальной деятельности, принадлежащих государству, сопровождался снижением уровня инновационности американской национальной промышленности<sup>1</sup>.

Вслед за принятием в США закона Бей-Доула, в свете последствий его воздействия, аналогичные меры были предприняты и в ряде европей-

ских стран. При этом во многих из них произошел отказ от действовавших в течение десятилетий так называемых “профессорских привилегий”. Суть таких привилегий, появившихся в европейских государствах в начале XX в. под влиянием благоговения перед наукой, состояла в том, что авторы любого научного результата являлись единственными владельцами прав на него вне зависимости от охраноспособности. Причиной отказа от “профессорской привилегии” явилось сравнительное отставание поощряющих ее государств в части коммерциализации технологий и количества объектов интеллектуальной собственности по отношению к государствам, не практикующим такой привилегии. В настоящее время многие европейские страны - Австрия, Бельгия, Дания, Швеция, Франция, Германия, Португалия, Испания и Великобритания - закрепили правовую модель, в соответствии с которой исключительные права принадлежат организации-работодателю<sup>2</sup>.

Закрепление права на интеллектуальную собственность (ИС) за исследовательской организацией более эффективно и с точки зрения коммерциализации в силу следующих причин:

- исследовательская организация обладает большими возможностями для коммерциализации по сравнению с отдельным исследователем;
- право на ИС в руках отдельных исследователей распыляет информацию об объектах ИС для посреднических организаций трансфера, занимающихся коммерциализацией. А исследовательские организации способны создавать “критическую массу” объектов ИС, сразу направляемую в мониторинговые центры;
- авторитет и статус НИИ не сравним с авторитетом и статусом частного лица при переговорах с представителями бизнеса.

В то же время еще недавно в таких странах, как Швеция, Финляндия, Италия, Греция, исключительное право на соответствующие результаты интеллектуальной деятельности предоставлялось автору, но теперь в результате изменений введена в действие смешанная модель (права могут принадлежать и автору, и организации-работодателю). В целом, существующие в Европе законодательные нормы в различных странах заметно отличаются, и некоторые правовые положения находятся в стадии рассмотрения или изменения. Однако основная правовая тенденция в исследуемой области направлена на решение проблемы оптимизации распределения прав на результаты интеллектуальной деятельности, полностью или частично полученных с использованием публичных средств.

Таким образом, в большинстве стран ЕС права на результаты таких научных исследова-

ний разделяются между государственными исследовательскими организациями, куда входят университеты, институты, факультеты-лаборатории и т.д., и авторами-исследователями, которым причитается в разных странах от 15 до 60 % лицензионных платежей<sup>3</sup>.

Изучение существующих правовых моделей распределения прав на результаты интеллектуальной деятельности, созданных за счет или с привлечением средств бюджета, показывает, что с точки зрения европейской законодательной практики позитивная ответственность и правовые стимулы в этой области всегда рассматриваются как тесно связанные между собой. В довольно неоднородном европейском правовом контексте ответственность за введение результатов интеллектуальной деятельности в экономический оборот почти без исключений налагается на обладателя соответствующих прав на результаты (и в данном случае на университеты). При этом упор делается на различные виды стимулирования участников инновационного процесса, а не на использование правовых и экономических запретов (ограничений).

Кроме того, в европейских правовых порядках учитывается, что деятельность по использованию результатов научных исследований в рамках действующего законодательства в экономической сфере не противоречит основным задачам науки, а дополнительный доход от этого как для самих исследователей, так и для организаций также не является фактором, противоречащим успешному достижению поставленных перед ними целей. Напротив, такой доход рассматривается как необходимый экономический импульс стимулирования успешной инновационной деятельности и расходуется на развитие и обновление производственной базы. В некоторых странах, например в Ирландии, получение дохода от передачи прав на технологии подкрепляется еще и существенными налоговыми льготами.

Европейский подход к проблеме коммерциализации состоит в создании благоприятных условий через систему стимулов для различных игроков процесса создания и коммерциализации результатов научных исследований<sup>4</sup>. Следует отметить, что этот, на первый взгляд очевидный, подход использовался не всегда. Если, например, анализировать ситуацию в Европе несколькими десятилетиями ранее, то можно было бы обнаружить ограничительный характер законодательства в большей мере, чем стимулирующий. Это замечание представляется важным, поскольку в России в настоящее время наблюдается сходная ситуация, когда предлагаются решения, на

практике сдерживающие развитие коммерциализации.

К законодательным стимулам коммерциализации технологий, применяемых в ЕС, можно отнести не прямое финансовое, имущественное и социальное стимулирование исследователей, создающих научные результаты, осуществляемое законодательно. Это право владения акциями в созданных компаниях при условии сохранения статуса ученого ГосНИИ в течение 6 лет (Германия, Италия, Франция, Испания, Португалия), право одновременного выполнения функций ученого и предпринимателя (Франция), право ученого на поиск бюджетных средств для создания инновационных компаний (Бельгия, Германия, Франция, США), возможность вовлечения академической науки в НИОКР - наделение университетов правом ведения бизнеса через свои холдинговые компании и легальное их участие в start-up компаниях (Швеция), равнозначие приоритетного и неприоритетного использования научных результатов (ЕС).

В итоге можно сделать вывод о том, что главными тенденциями американской и европейской практики разработки и применения правового механизма введения в экономический оборот результатов интеллектуальной деятельности, созданных за счет или с привлечением публичных средств, являются:

а) введение законодательной нормы, определяющей задачу коммерциализации как одного из основных профилей исследовательских организаций;

б) закрепление прав на результаты интеллектуальной деятельности за организациями-разработчиками (исполнителями), а также рентабельных доходов и дополнительных возможностей за авторами;

в) стимулирование процессов передачи прав на результаты интеллектуальной деятельности от научных организаций и университетов в промышленность для цели ускорения коммерциализации таких результатов путем закрепления доли прибыли между отдельным исследователем, институтом и посредником, содействующим коммерциализации, и системы дополнительных стимулов.

На основе указанного правовые институты экономики инновационного типа не только обеспечивают, но и стимулируют эффективное использование интеллектуального капитала за счет получения его собственником финансовых средств, соответствующих на практике части интеллектуальной ренты.

Особенностью использования интеллектуального капитала в экономике развитых стран так-

же является государственное стимулирование процессов сращивания интеллектуального капитала с финансовым. Ученые-исследователи, занимающиеся разработками, имеют право участвовать в капитале создаваемых на практике производственных предприятий (в виде долевого, партнерского, участия автора в создании новых технологических компаний на основе собственных разработок), закрепляя за собой право на доход и на формирование политики предприятия, тем самым имея возможность управлять движением и экономической реализацией разработок.

Законодательные институты обеспечения и стимулирования процессов, связанных с использованием интеллектуального капитала в инновационной экономике, действуют в тесной связи с финансовыми институтами, опирающимися на механизмы государственного и частного финансирования<sup>5</sup>. Перечислим существующие механизмы, находящие применение в США, Канаде, Японии, Великобритании и странах ЕС:

- Методы государственной финансовой поддержки НИОКР представлены грантовым финансированием, проведением контрактных научных исследований, государственным кредитованием, государственными гарантиями для получения банковских кредитов, размещением госзаказов на НИОКР стратегически важной продукции, долевым участием в научных исследованиях (до 50 %), экспортно-импортными квотами для поддержания национального наукоемкого продукта и производителей, государственным финансированием расходов по патентной защите (около 10 % от стоимости НИОКР), координацией отбора высокорентабельных результатов коммерциализации путем финансового стимулирования развития института трансфера технологий и др.

- Частные механизмы финансирования представляют частные инвестиции, создание патентных и венчурных компаний, фондов и бизнес-ангелов.

- Частно-государственное партнерство получает широкое развитие в связи с тем, что коммерциализация технологий определяется в основном спросом на исследования и разработки со стороны негосударственного (частного) сектора.

Во многих европейских странах отмечается тенденция к росту роли частно-государственных партнерств в сфере коммерциализации технологий, что находит отражение в расходах федерального бюджета, законодательных инициативах и выработке новых программ. Например, в Нидерландах существуют четыре основные программы государственно-частного партнерства,

бюджет для которых составляет около 11 % всего бюджета правительства по науке и технологиям. Исландский исследовательский совет осуществляет четыре программы партнерства, доля которых составляет около 18 % финансирования исследований и разработок. В Италии в 1990-е гг. были введены различные законодательные акты, в рамках которых учреждены Национальные научные советы (CSN), формирующие научно-техническую ассамблею (AST), объединяющую представителей университетов, исследовательских институтов, государственной администрации и частного сектора<sup>6</sup>.

• Механизм совместного финансирования (софинансирования) вместе с международными партнерами используется, например, при апробации практики соглашений о проведении совместных исследований при условии передачи прав на созданные объекты интеллектуальной собственности организациям-разработчикам и промышленным фирмам, в том числе организациям малого бизнеса<sup>7</sup>.

К финансовым стимулам интеллектуальной деятельности исследователей-авторов и применения своих результатов в производстве относятся упоминаемые выше лицензионные платежи (роялти), устанавливаемые между исследователями и исследовательскими организациями, а также налоговое освобождение получения этих платежей в некоторых странах.

К финансовым стимулам для исследователей-компаний можно отнести:

• налоговые преференции, льготы/каникулы предприятиям, ведущим исследования, отсутствие двойного налогообложения, оказание практической помощи малым предприятиям в составлении отчетов о структуре интеллектуальной собственности для поиска инвесторов;

• финансовые стимулы. В ЕС существуют различные примеры программ, которые направляют значительные финансовые ресурсы для стимулирования коммерциализации технологий. Эти программы действуют как в национальном масштабе, так и в общеевропейском (структурные фонды). Например, программы софинансирования контрактных научных исследований, субсидирования услуг по коммерциализации технологий, предоставление стартового капитала для новых (start-up) компаний и т.д.;

• натуральные преференции. Кроме финансовых стимулов, широко применяется метод "предоставления услуг вместо денег", который обладает хорошим антикоррупционным началом, поскольку стимулы к извлечению ренты из взаимодействия с государством заметно ослабевают, когда компании вместо прямых финансовых

транзакций получают услуги. К таким услугам, как правило, относятся: обучение персонала, содействие в патентовании, в сертификации продукции, предоставление площадей в инкубаторах и технопарках и т.п.;

• стимулирование контрактных научных исследований (или промышленная кооперация), которые являются одним из основных источников дохода для большинства научных организаций/университетов в Европе, дополнительно к общему бюджету. Кроме того, контрактные исследования служат одним из основных каналов трансфера технологий. Стимулирование выполнения контрактных научных исследований в основном носит финансовый характер. В качестве примера программы стимулирования контрактных исследований можно привести седьмую рамочную программу (The Framework Programme FP), которая является главным инструментом Европейского союза для финансового стимулирования совместных исследований и коммерциализации;

• поддержка национальных производителей инноваций: внедрение современных механизмов снижения затрат на НИОКР, поддержка программы развития национальных брендов, поддержка малого и среднего бизнеса путем ограничения влияния крупных фирм (антимонопольное законодательство), участие в создании spin-off-компаний.

Таким образом, использование интеллектуального капитала обеспечено финансовыми институтами государственного и частного финансирования и финансового стимулирования исследователей (компенсационные выплаты и снижение налогов) и фирм (налоговые и натуральные преференции и программы).

На основании вышеизложенного можно сказать, что финансовые и правовые институты экономики инновационного типа обеспечивают и стимулируют развитие научных и прикладных исследований и промышленных производств на базе созданных интеллектуальных продуктов, влекут за собой эффективное использование интеллектуального капитала как для человека на основе получения финансовых средств, соответствующих на практике части интеллектуальной ренты, так и для фирмы на основе получения своей части рентного дохода.

В связи с тем что система экономики инновационного типа основывается на слаженном функционировании всей цепи инновационного процесса, особое значение приобретают организационные институты.

Организационное обеспечение инновационных процессов в Европе осуществляется с помощью бизнес-сектора, владеющего 2/3 всего на-

учно-исследовательского потенциала, представленного технопарками (ЕС), технозонами (США), технокомплексами, холдингами (Швеция) и многоотраслевыми корпорациями. Как правило, они располагаются в виде кластерных научных объединений институтов, университетов, посредников - центров трансфера технологий и промышленных предприятий. В таких местах происходит концентрация интеллектуального капитала ученых и исследователей и интеллектуальной собственности, что позволяет в кратчайшие сроки выпускать новейшую продукцию, востребованную рынком и не имеющую ближайших аналогов.

В обеспечении взаимодействия всей цепи инновационного процесса заключается необходимое условие развития экономики инновационного типа (инновационного развития). Кластерный подход к размещению организаций научных парков обеспечивает взаимодействие университетов, бизнеса и государства, поэтому университетские кластеры зачастую являются не только научными, но и предпринимательскими центрами. Отбор высокорентабельных результатов для запуска процесса коммерциализации в США, ЕС и других странах обеспечивают организации трансфера технологий - инновационные посредники между академическими исследованиями, НИОКР и частным бизнесом, находящиеся в этом кластере.

Концепция и феномен научных парков возникли в Европе в 1960-х гг. по примеру Силиконовой долины и Роуд-128 в США. Основная идея заключалась в том, чтобы создать благоприятные условия для трансфера технологий из научно-исследовательского государственного сектора в частный сектор и одновременно повысить культуру предпринимательства в научной сфере. Такого подхода, на наш взгляд, не хватает России, хотя некоторые попытки улучшить ситуацию предпринимаются. С конца 1980-х гг. по настоящее время успешно реализовано множество подобных проектов как в развитых, так и в развивающихся странах, которым можно привести множество примеров. США - научно-технические базы Стенфордского, Гарвардского, Принстонского, Южнокалифорнийского университетских кластеров; Великобритания - Йоркширский и Хамберский биологический кластеры (Yorkshire and Humber Bioscience Cluster), база Оксфордского университета; Ирландия - Национальный технологический парк Лимерик; Германия - Мюнхенский биотехнологический кластер (Munich Biotechnology Cluster); Франция - Научный парк София Антиполис (Sophia Antipolis); Швеция - Growlink - современные университетские инновационные центры в Лунде, Линче-

пинге, Гетеборге, Стокгольме, кластер биотехнологий в Упсале; Испания - Университет в Аликанте; Япония - Долина Саппоро (Sapporo Valley), Инициативная фотоновая долина (Hamamatsu Photon Valley Initiative), Медицинский промышленный центр Кобе (Kobe Medical Industry Development Project), Исследовательский парк Китаюсю (Kita-Kyushu Science and Research Park); Китай - Пекинский Beijing Zhongguancun; Сингапурский научный парк; Сеульский национальный университет и многие другие.

Целью создания кластеров является привлечение внешних инвестиций на исследования и разработки в определенные регионы, обладающие хорошей материально-производственной базой (или близостью к ней), а также в регионы без какого-либо научного или производственного прошлого, но с высоким качеством жизни и благоприятной средой как для исследователей, так и для инновационной деятельности. Таким образом, была создана модель научных парков, базирующихся на достижениях науки и техники университетов и НИИ в условиях благоприятной среды, имиджа и коммуникаций. При развитии любого научного парка учитываются четыре фактора: качество технологических ресурсов, качество окружающей среды, государственная поддержка и стимулы, наличие одной или нескольких специальных служб (бизнес-недвижимость, инновационный центр, телекоммуникационная инфраструктура, возможности тестирования или стандартизации).

Научные парки, связанные с научными учреждениями, делают акцент на привлечении новых высокотехнологических компаний (start-up), вышедших из этих университетов, или на привлечение внешних инвестиций. Однако оба типа стремятся к достижению баланса между привлеченными инвестициями и фирмами- start-up, основанными на новых технологиях.

В данном контексте необходимо разъяснить применение термина start-up компаний. Исследование Европейской комиссии выявило четыре основных типа наукоемких компаний<sup>8</sup>, призванных продвигать результаты научных исследований - обеспечить коммерциализацию и производство продукта/услуг:

- технологические start-up-компании - новые высокотехнологические компании, занимающиеся производством и услугами в сфере высоких технологий по специальному заказу. На основании разных европейских исследований выявлено три типа таких компаний: малые и средние предприятия - 1-й тип, фирмы-изыскатели - 2-й тип и фирмы с венчурным капиталом - 3-й тип;

- научно-исследовательские spin-off-компании (академические и корпоративные) - новые компании, занимающиеся коммерциализацией созданных и создаваемых технологий, как правило, на базе университетов, действующие по технологическим предложениям с их стороны. Такие компании составляют 25-30 % от всех наукоемких компаний в Европе;

- технологические spin-in-компании - занимаются коммерциализацией имеющихся результатов, действуя со стороны рынка и спроса;

- компании - адоптеры технологий - призваны в зависимости от рыночного спроса изыскивать и вырабатывать возможности для исследований и создания технологий, т.е. обеспечивают соответствие потребностей рынка с наукой. Можно сказать, что на компании - адоптеры технологий - напрямую возложена функция практической реализации обратной связи между существующими общественными потребностями, рынком и наукой.

Все типы новых компаний тесно взаимодействуют между собой. Собственно производством продукции занимаются start-up-компании, которые разделяются на упомянутые три типа<sup>9</sup>.

Выполняя посреднические функции - обеспечивая связь университетов с рынком, данные компании представляют работу центра трансфера технологий и являются незаменимым звеном в процессе коммерциализации и одним из важных источников экономического развития территории.

Вместе с тем организационная инфраструктура обеспечения и развития коммерциализации включает в себя разнообразные варианты технологических компаний-посредников и еще множество организаций, выполняющих те или иные функции коммерциализации и расположенных в этих же кластерах. Это специальные организации - государственные агенты, поддерживающие коммерциализацию технологий. Примером таких организаций являются: ANVAR (Agence Nationale de Valorisation de la Recherche) во Франции, Национальное технологическое агентство (TEKES) в Финляндии, Британская технологическая группа (British Technology Group) в Великобритании и др., следящие за реализацией специальных программ и проектов в этом направлении. Кроме них существуют и другие организации:

- центры коммерциализации - своеобразные объединения рассмотренных ранее европейских новых технологических компаний. Например, в США создание и развитие центров стимулирует Закон о технологических инновациях Стивенсона-Уайдлера 1980 г., требующий от каждой федеральной лаборатории создания офиса по выявлению коммерчески ценных технологий;

- сетевые организации в области трансфера технологий и связей НИИ с промышленностью - выполняют те же функции и являются своеобразным вариантом развития европейских новых технологических компаний. Например, во Франции существует более десятка сетевых организаций - это исследовательские сети и сети технологических инноваций, которые призваны организовывать сотрудничество между бюджетными исследовательскими структурами и промышленными центрами по приоритетным направлениям исследований. Сети объединяют основных участников в сфере технологий и промышленности: исследовательские структуры, большие промышленные группы и МСП, университеты и инженерные учреждения высшей школы, ассоциации и профессиональные союзы, технические центры, экономические объединения. Нефранцузские партнеры, относящиеся к другим странам Европейского сообщества, также могут принимать участие в проектах;

- организации подготовки кадров - одним из элементов инфраструктуры поддержки инновационной деятельности является система подготовки и переподготовки кадров для этой сферы, представленная тренинг-центрами. Они могут создаваться как при университетах, так и формироваться в виде самостоятельной сети центров, осуществляющих информационные, консультационные и тренинговые функции. Такие специализированные центры широко распространены в европейских странах. В качестве примера можно привести Европейский институт - European Private Equity and Venture Capital Association Institute, который был создан в 1987 г., с тех пор обучение в нем прошли 1700 слушателей<sup>10</sup>.

Отсюда еще одной особенностью экономики инновационного типа является организация постоянного повышения качественных характеристик интеллектуальных ресурсов и интеллектуального капитала, занятого в производстве в обучающих бизнес-центрах, тренинг-центрах, и повсеместного распространения непрерывного образования, ставшего элементом профессиональной жизни.

К стимулированию роста рассматриваемых компаний в Европе существуют разнообразные схемы и подходы, включающие определение законодательных рамок и финансовых возможностей для участия и работы исследователей-авторов и собственников интеллектуального капитала в них, среди которых выделяются:

- долевое участие - акционерная форма вклада в капитал (share-holding) (в Ирландии, Германии, Нидерландах), которое может сопровождать

даться (не всегда) предельным уровнем (capital cap) или иными ограничениями, устанавливаемыми законодательством (например, во Франции исследователь - государственный служащий - может владеть только 15 % от акционерного капитала предприятия, в Германии научные институты имеют право на 25 % акций в течение восьми лет), и правилами, не допускающими предвзятости (bias) при переговорах между институтом и создающимися предприятиями;

- участие в компаниях на основе правил о второй работе;

- участие в компаниях на основе исследовательских отпусков с сохранением оклада и статуса ученого (Греция) или на определенный срок (четыре года - Испания).

Таким образом, организационное обеспечение сферы концентрации интеллектуального капитала в странах ЕС происходит с помощью кластеров, в которых путем дополнительных стимулов объединяются научные организации, центры трансфера, предприятия промышленности и сферы услуг.

В итоге мы можем прийти к выводу о том, что организационные институты экономики инновационного типа обеспечивают своевременность коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности и приводят к высокому качеству и достаточности процессов формирования интеллектуального капитала и его эффективному использованию.

На основании рассмотренных правовых, финансовых и организационных институтов можно констатировать высокое качество и эффек-

тивность использования интеллектуального капитала.

<sup>1</sup> *Рубанов В.А.* О правах государства на результаты интеллектуальной деятельности : докл. на заседании Научного совета по экономическим проблемам интеллектуальной собственности при отделении экономики РАН. URL: <http://www.cemi.rssi.ru/aist/publ/docl/docl.htm>.

<sup>2</sup> Международный опыт коммерциализации технологий. Предложения для использования в российском законодательстве : докл. межведомственной рабочей группы и междунар. проект "Europeaid", 2009 // Наука и коммерциализация технологий. URL: <http://www.ras.ru/FStorage/Download.aspx?id=3635c9ff-bc15-4ba6-971e-ac9194249064>.

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> *Конина Н.Ю.* Человеческие ресурсы как важнейший фактор международной конкурентоспособности ТНК // Экон. науки. 2009. □ 2.

<sup>5</sup> *Михайлов А.М.* Экономические и институциональные отношения в системе хозяйственных отношений // Экон. науки. 2003. □ 5. С. 48.

<sup>6</sup> Международный опыт коммерциализации технологий, предложения для использования в российском законодательстве // Наука и коммерциализация технологий. URL: <http://www.ras.ru/FStorage/Download.aspx?id=-3635c9ff-bc15-4ba6-971e-ac9194249064>.

<sup>7</sup> Там же.

<sup>8</sup> Коммерциализация результатов научно-технической деятельности: европейский опыт, уроки для России / под ред. В.В. Иванова [и др.]. М., 2006. С. 200.

<sup>9</sup> *Рогозин Н.К.* Опыт коммерциализации результатов научно-технической деятельности в странах ЕС // Ползуновский альманах. 2009. □ 1. С. 161-162.

<sup>10</sup> Там же.

Поступила в редакцию 03.05.2012 г.