

особенно важно, чтобы оценки не были банальными, точно и разнообразно описывали признаки, присущие рекламируемому предмету, поскольку именно от них чаще всего зависит, какое впечатление сложится у адресата о товаре.

2. Вторая ступень также предполагает наличие только рациональной оценки, однако эта оценка более категоричная, снабжена дополнительными усилителями: *ультразвуктивный двигатель и исключительный комфорт Mazda; устойчивый и необычайно стильный автомобиль вызывает уважение.*

3. На третьей ступени появляется некоторая эмоциональная оценка события, которую может испытать потребитель, если приобретет товар: ему будет *легко, удобно* и пр.: *комфортабельный салон полностью ориентирован на водителя, чтобы гарантировать подлинное удовольствие от вождения.*

4. Следующая ступень позволяет выразить умиление, волнение. Это оценка чувств потребителя, выраженная в превосходных степенях: *ни с чем не сравнимое удовольствие от вождения яркой Mazda; приготовьтесь насладиться поистине вдохновляющей поездкой на Mazda.*

Итак, оценки – самый распространенный вид рекламного аргумента. Если не считать информационные рекламные объявления, оценки есть практически в каждом тексте рекламы. Наиболее часто встречаются оценки первой и второй ступени, то есть неперсонифицированные определения, описывающие положительные

качества товара: *Элегантный дизайн, эргономичный салон, прекрасные ходовые качества, а также множество полезных опций – все это делает ŠKODA Superb идеальным подарком лета-2013.* Далее от ступени к ступени количество примеров убывает. Таким образом, не подтверждается мнение некоторых исследователей о том, что реклама переполнена превосходными степенями и эмоциональными формами оценок, которое, очевидно, возникло потому, что такие оценки больше бросаются в глаза, притягивают внимание. Анализ же показывает, что именно неперсонифицированные оценки распространены гораздо больше даже в рекламе товаров повседневного спроса, которая в целом более эмоциональна, чем автомобильная (см. об этом [Анисимова 2006]).

#### Список литературы

1. Анисимова Т.В. Современная деловая риторика / Т.В. Анисимова, Е.Г. Гимпельсон. – М.: Изд-во МПСИ, 2004. – 432 с.
2. Анисимова Т.В. Оценка как вид рекламного аргумента // Актуальные проблемы филологии и педагогической лингвистики. – 2006. – Владикавказ, Вып. 8. – С. 308-314.
3. Анисимова Т.В. Манипуляция как объект лингвистического исследования // Вестник МГОУ. Серия: Русская филология. – 2012. – № 2. – С. 5-8.
4. Мухина М.В. Оценка как языковое средство формирования имиджа предприятия (на материале Интернет-сайтов телефонных компаний): автореф. дис. ... канд. филол. наук. – Волгоград, 2012. – 21 с.
5. Пригарина Н.К. Структура ценностного компонента риторической аргументации судебной речи // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – Серия «Филологические науки». – 2008. – № 10 (34). – С. 130-134.

### Материалы конференции «Экономика и менеджмент», Тайланд, 20-30 декабря, 2013

#### Политические науки

#### ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

Байшоланова К.С., Изеев С.Н.

Казахская автомобильно-дорожная академия  
им. Л.В. Гончарова, Алматы,  
e-mail: naza\_90@mail.ru

В современном мире инновации не происходят сами по себе. На постоянной основе они внедряются лишь там, где имеются соответствующие условия для возникновения идей и понимания их ценности и значения, для обеспечения их осуществления. Формирование таких условий призвана осуществлять государственная инновационная политика как механизм регулирования собственно инновационной деятельности. В соответствии с этим особое значение приобретают аспекты правового характера, регулирующие вопросы обеспечения развития иннова-

ций, начиная с момента появления идеи и заканчивая процессами коммерциализации инноваций и распределения результатов инновационной деятельности [1,2].

В Казахстане в настоящее время существует широкий пласт нерешенных проблем, связанных с коммерциализацией объектов интеллектуальной собственности (далее – ОИС). По схожести характера проблем в общем виде их можно объединить в 5 групп:

- правового характера: неправомерное использование объектов промышленной собственности; наличие контрафактной продукции;
- организационного характера: высокие тарифы регистрации и поддержки охранного документа; длительные сроки рассмотрения заявки; отсутствие поисковой базы данных по товарным знакам и знакам обслуживания;
- кадрового характера: недостаточный уровень квалификации экспертов (отсутствие патент-

ного образования), недостаточное количество специалистов в области маркетинга, менеджмента, способных продвигать инновации на рынок, отсутствие программ обязательного обучения руководителей предприятий, вузов, направленных на ликвидацию патентной безграмотности; отсутствие отдельных служб на предприятиях по патентованию и внедрению инноваций;

- финансового характера: недостаточный уровень государственного финансирования инновационных разработок; высокие пошлины на оборудование; отсутствие льгот по подоходному налогу; минимальная востребованность малого инновационного бизнеса;

- информационного характера: отсутствие точных данных по инновационным предприятиям; недостаток информации о новых отечественных и инновационных разработках [3].

В связи с этим **целью** настоящей статьи является выработка рекомендаций по ускорению внедрения системы коммерциализации НИОКР для условия Республики Казахстан.

Для решения вышеизложенных проблем нам представляется целесообразным исследование зарубежного опыта государственной поддержки сферы интеллектуальной собственности и его адаптация в казахстанской инновационной системе.

В настоящее время правительства многих развитых стран мира уделяют большое внимание вопросам, касающимся создания эффективных механизмов коммерциализации и защиты прав владельцев интеллектуальной собственности, где разработаны и применяются различные схемы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности - от передачи прав собственности на весь ОИС, созданный за счет бюджетных средств, в частный сектор (США) до системы, когда государство оставляет за собой определенные права собственности и активно содействует коммерциализации результатов научных исследований и разработок, которые были созданы за счет государственного финансирования (Великобритания, Германия, Япония) [4]. Несмотря на наличие различных подходов к вовлечению ОИС созданных за счет государственного финансирования в хозяйственный оборот, все эти системы зарекомендовали себя как достаточно эффективные. Тем не менее, американская схема вовлечения ОИС в промышленное освоение признается многими специалистами в качестве одного из лучших примеров в международной практике.

В 1980 году Конгресс США, озабоченный ростом конкурентоспособности со стороны Японии в лице двух законодательных актов – Закон Байя-Доула (Государственный закон № 96-517) и Закон Стивенсона-Уайдлера (Государственный закон № 96-418), был вынужден принять кардинальные меры по содействию коммерциализации результатов НИОКР.

Принятие Закона Байя-Доула и Закона Стивенсона-Уайдлера коренным образом изменила инновационную ситуацию в США. Если до 1981 году университеты получали за год менее 250 патентов, то примерно через 10 лет, после принятия данных актов их ежегодное число увеличилось до 1600, при этом около 80% приходилось на долю финансируемых правительством исследований. Кроме того, количество университетов, подающих заявки на патенты, возросло настолько, что в 1992 году 200 университетов получали, по меньшей мере, по одному патенту ежегодно. В результате в 1998 году число лицензий, предоставленных федеральными лабораториями, удвоилось по сравнению с 1993 годом и почти утроилось по сравнению с 1990 годом. Соответственно, резко повысился и приток доходов от них. Число действующих соглашений лабораторий о кооперации в области НИОКР с 1993 года по 2000 годы удвоилось, причем большая их часть связана с обороной и энергетикой. Согласно данным Ассоциации университетских технологических менеджеров, в 1992 году доход от роялти 98 американских университетов, задействованных в трансфере технологий, составил 172 млн. долл. США, а в 1998 году – 577 млн. долл. США, т.е. среднегодовой прирост достиг 57%.

Оба этих закона были направлены на стимулирование коммерциализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок (НИОКР), которые финансировались или разрабатывались правительством. Закон Байя-Доула относится к сфере прав собственности на запатентованные результаты НИОКР, которые были получены за счет правительственного финансирования в неправительственных учреждениях – в университетах, малых фирмах и некоммерческих исследовательских лабораториях. Закон Стивенсона-Уайдлера относится к сфере прав собственности на запатентованные результаты НИОКР, которые были получены в ходе совместных исследований правительственных научно-исследовательских лабораторий и внешних партнеров за счет федерального бюджета при отсутствии прямого финансирования внешним партнером [4].

Принятые законы исходили из той предпосылки, что простое финансирование фундаментальных исследований в больших объемах не решит проблему коммерциализации американской технологии. Напротив, коммерциализация технологий – это не линейный процесс, когда увеличение вложений в фундаментальные исследования автоматически приводит к созданию дополнительных прикладных исследований и разработок, к коммерциализации и внедрению результатов НИОКР в экономику. В 80-годы проблема в США состояла в том, что, несмотря на высокий уровень развития фундаментальной науки в целом, другие страны коммерциализи-

рвали результаты американских исследований. Вторая предпосылка сводилась к тому, что Правительство США не является эффективным собственником ИС, которая уже была им профинансирована и создана [4].

Мероприятия и действия, отраженные в Законах Байя-Доула и Стивенсона-Уайдлера в совокупности сформировали эффективный механизм правовой поддержки, который был направлен на создание общей площадки взаимовыгодного сотрудничества научно-исследовательского и предпринимательского секторов.

Аналогичные мероприятия по вовлечению исследовательского и предпринимательского секторов в единый инновационный процесс должны быть разработаны и в Казахстане. Правовой базой мероприятий, направленных на создание единой платформы для исследовательских и бизнес структур должен стать Закон Республики Казахстан «О трансфере объектов интеллектуальной собственности» принятие, которого в настоящее время является актуальным.

Закон Республики Казахстан «О трансфере объектов интеллектуальной собственности» будет направлен на стимулирование процесса вовлечения ОИС, созданных за счет бюджетных средств в хозяйственный оборот. В Казахстане вопросы относительно принадлежности прав на ОИС регулируются Патентным Законом Республики Казахстан от 16 июля 1999 года № 427-ІЗРК. Так, например, в соответствии со статьей 10 рассматриваемого Закона право на получение патента, если это не служебное изобретение, имеет непосредственно автор либо правопреемник. Если это служебное изобретение, правом на владение данным ОИС имеет организация. В соответствии со статьей 11 Патентного Закона Республики Казахстан патентообладатель обязан использовать ОИС в производстве. При неиспользовании патентообладателем изобретения и его отказе от заключения лицензионного договора на приемлемых коммерческих условиях любое лицо вправе обратиться в суд с заявлением о предоставлении ему принудительной неисключительной лицензии, если изобретение не было непрерывно использовано после первой публикации сведений о выдаче охранного документа на изобретение в течение любых четырех лет, предшествующих дате подачи такого заявления [5]. Однако ни в Законе Республики Казахстан «О государственной поддержке инновационной деятельности», ни в Патентном Законе Республики Казахстан не содержатся механизмы, способствующие вовлечению ОИС, созданных при участии государственных финансов, в коммерческую деятельность.

Для эффективного вовлечения ОИС в промышленное освоение представляется целесообразным законодательно закрепить в Казахстане создание в рамках каждого государственного на-

учного учреждения Центров исследований и внедрения технологий и Центров совместных исследований.

Функциональные обязанности Центров исследований и внедрения технологий должны заключаться в следующем:

1) оценка научно-технического проекта, в которое вовлечено государственное научно-техническое учреждение на предмет коммерческой ценности;

2) поиск и распространение информации в отношении результатов НИОКР, имеющихся в собственности государственного научно-технического учреждения, которые имеют высокую степень коммерциализации;

3) сотрудничество и оказание помощи Центру инжиниринга и трансфера технологий (далее – ЦИТТ);

4) участие в региональных, областных программах, предназначенных для облегчения или стимулирования передачи технологий для пользы местных властей, под чьей юрисдикцией находится учреждение.

Штат таких центров должен формироваться из среды научных сотрудников данного учреждения. Поскольку большинство научных деятелей – это люди далекие от практической экономики, целесообразным будет законодательно закрепить в обязательном порядке организацию со стороны ЦИТТ менеджмент курсов, круглых столов, где ученые могли бы повышать знания и практические умения, обмениваться опытом в сфере трансфера технологий каждые 6 месяцев.

Коммерциализация технологий не может быть всецело связана с государственным бюджетом, в основном она определяется спросом на исследования и разработки со стороны негосударственного сектора экономики [6]. Как свидетельствует опыт развитых стран, партнерство частного и государственного секторов экономики является основой инновационного развития. Взаимовыгодное кооперирование частных коммерческих и государственных научных структур также должна стать основой развития инновационных процессов и в Казахстане. Анализ развития инновационных процессов в Республике Казахстан, проведенный во второй главе настоящего исследования, выявил, что один из основных принципов Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы – партнерство государства с частным сектором в полной мере не соблюдается. В связи с этим, на наш взгляд, необходимым представляется по аналогии с мерами, предусмотренными в законе Стивенсона-Уайдлера, предоставить государственным научным учреждениям право заключения кооперативных соглашений на проведение совместных НИОКР с фирмами. Итогом совместных исследований были бы результаты, имеющие большую ком-

мерческую ценность. В результате такого соглашения государство добилось бы повышения эффективности государственных инвестиций в НИОКР посредством привлечения частного сектора для последующей коммерциализации результатов исследований. В свою очередь, частные фирмы, участвовавшие в совместном НИОКР, могли бы получать простую неисключительную лицензию на ОИС, тем самым иметь возможность извлечь большую экономическую выгоду.

Как известно, наиболее эффективной формой коммерциализации результатов исследований и разработок, созданных на базе фундаментальных исследований в научно-технических организациях, является выведение инновационной продукции на рынок в рамках малого предприятия. Значительная неопределенность коммерческого результата, всегда сопровождающая появление нового товара на рынке, может быть снижена локализацией возможных негативных последствий в масштабах малой формы предпринимательства. При этом его участники имеют особую мотивацию, связанную с возможностью заработать при реализации новой продукции, а в дальнейшем – при продаже выращиваемого ими бизнеса. Чаще всего являющиеся непосредственными разработчиками учредители и работники малого предприятия могут в силу накопленных ранее знаний и энтузиазма эффективнее, чем кто бы то ни был иной, выпустить первые образцы новой продукции, сертифицировать и доработать ее под требования покупателей, могут найти ресурсы для производства и реализации первых небольших серий [6].

В связи с этим, особыми привилегиями должны пользоваться субъекты малого инновационного предпринимательства. Малым инновационным фирмам в рамках совместных исследований должны выдаваться исключительные лицензии.

В целях мотивирования сотрудников научных учреждений в трансфере технологий целесообразно разрешить государственным научно-исследовательским организациям, минуя вышестоящие курирующие инстанции самостоятельно лицензировать свои изобретения и удерживать все доходы от лицензий после уплаты минимум 15% этих доходов сотрудникам и изобретателям.

В казахстанской правовой системе, направленной на стимулирование инновационных процессов, пробелом, требующим восполнения, остается вопрос относительно прав владения результатами НИОКР университетом и/или частным сектором, создающим ОИС, в рамках государственного заказа. По казахстанскому законодательству в данном случае владельцем ОИС являлось бы государство. Однако международная практика доказывает не перспективность такой схемы распределения прав на владение ре-

зультатом исследований с точки зрения построения эффективной инновационной системы.

Как было отмечено выше, аналогичная ситуация наблюдалась и в США. Однако принятие Закона Байя-Доула позволила создать благоприятную почву для коммерциализации технологий, что отразилось на технологическом лидерстве США. К примеру, до принятия Закона Байя-Доула правительство США владело 28 000 патентов, но лишь 5% из них были лицензированы промышленностью. В то же время федеральное правительство обеспечивало 60% финансирования академических исследований. Но после принятия закона Байя-Доула количество патентов, подготовленных университетами, увеличилось в 10 раз, и университеты создали 2200 фирм для коммерциализации результатов исследований, проводимых в их лабораториях. Вместо поглощения финансовых средств университеты стали генерировать их для американской экономики, создав 260 000 рабочих мест и вливая ежегодно 40 млрд. долларов в экономику [4].

В связи с этим, на наш взгляд, необходимо разрешить малым предприятиям и университетам, сохранять патентные права на ОИС, полученные в ходе выполнения государственного заказа на НИОКР. В данном случае, являясь заказчиком и инвестором научных исследований и разработок, государство переуступило бы право собственности на владение результатом НИОКР исполнявшим данный заказ организациям – инновационным предприятиям и университетам. Выгодность такого взаимодействия очевидна. От переуступки права правительство получало бы прибыль от создания новых рабочих мест и, в результате, от увеличения поступлений налогов из-за роста экономической активности, вызванной коммерциализацией изобретений, создание которых было финансировано правительством. Предприятия получали бы эксклюзивные лицензии на использование изобретений, что в значительной степени стимулировало бы их использовать корпоративные средства для коммерциализации изобретений. Университеты, предоставляя лицензии на использование инноваций коммерческим предприятиям, получали бы лицензионные платежи и роялти.

Все вышеперечисленные меры по содействию коммерциализации результатов НИОКР, выполненных за счет бюджета, должны найти отражение в Законе Республики Казахстан «О трансфере объектов интеллектуальной собственности».

#### Список литературы

1. Кубаев К.Е. Государственное регулирование инновационным развитием экономики Казахстана: материалы Международной научно-практической конференции 12-13 ноября 2004 г. – Алматы: Казак Университеті. – 2004.
2. Галицын А.А., Поляков С.Г. Влияние правовых аспектов на организационное продвижение инноваций // Инновации. – 2006. – №1. – URL: [www.mag.innov.ru](http://www.mag.innov.ru).

3. Мамраева Д.Г., Ташенова Л.В. Патентная активность в Республике: региональная дифференциация и основные проблемы // *Инновации*. – 2012. – № 6.

4. От знаний к благосостоянию: преобразование Российской науки и технологии с целью создания современной экономики, основанной на знаниях. – 2012. – 69 с. – URL: <http://books.google.ru/books>.

5. Патентный Закон Республики Казахстан от 16 июля 1999 года № 427-1 ЗРК. Справочная правовая система «Юрист», версия 4.0.

6. Зинов В.Г., Цыганов С.А. Взаимодействие малого предприятия и НИИ в инновационных проектах // *Инновации*. – 2003. – № 3. – URL: [www.mag.innov.ru](http://www.mag.innov.ru).

### Экономические науки

#### АНТИКОРРУПЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Алибаева Л.И., Пендюхова Г.К.

*Филиал НОУ ВПО «Московский психолого-социальный университет», Стерлитамак,  
e-mail: sterlitamak@mpsu.ru*

В настоящее время разработка правовых методов и средств противодействия коррупции составляет одну из наиболее актуальных и важных задач развития современного государства и общества. Рассмотрим возможность применения положительного зарубежного опыта по урегулированию конфликта интересов на государственной и муниципальной службе.

Так, в Японии, вступивший в силу в 2001г. Закон о раскрытии информации гарантирует гражданам право на доступ к официальной информации, имеющейся у правительственных учреждений, и возможность подать апелляцию в Совет по контролю за раскрытием информации в том случае, если правительство откажется её обнародовать. В Японии в соответствии с законом ведётся реестр лиц, против которых выдвинуты обвинения в коррупции или причастности к организованной преступности. В Республике Корея внедрена «культура прозрачности», реализуемая посредством программы «OPEN» – онлайн-овой системы контроля над рассмотрением заявлений граждан чиновниками. Свободный доступ к информации о состоянии дел исключает необходимость личных контактов с чиновниками или предложения им взяток за ускоренное принятие решений. Эталонным считается новый Закон Республики Корея о борьбе с коррупцией, вступивший в силу 1 января 2002г. В соответствии с ним право начинать расследование о коррупции фактически предоставлено любому совершеннолетнему гражданину страны. В Сингапуре создан специализированный орган по борьбе с коррупцией – Бюро по расследованию случаев коррупции, обладающее политической и функциональной самостоятельностью. Бюро проверяет факты злоупотреблений чиновников и сообщает о них соответствующим органам для принятия дисциплинарных мер, а также изучает методы работы потенциально подверженных коррупции различных органов для обнаружения слабых звеньев в системе управления. В Китае: в основе антикоррупционной политики лежит преобладание репрессивных мер воздействия. В 2003 г. был создан Ан-

тикоррупционный комитет, который занимается не только расследованием коррупционных преступлений, за которые предусмотрена смертная казнь, но и выполняет также исполнительные функции.

#### Список литературы

1. Еделев А.Л. Коррупция как системная угроза стабильности и экономической безопасности Российской Федерации // *Миграционное право*. – 2009. – № 2. – С. 7-11.

2. О противодействии коррупции [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 25.12.2008 № 273-ФЗ // СПС «Консультант Плюс».

#### О ПРИМЕНЕНИИ ЭКСПЕРТНОГО ПОДХОДА И ОБРАБОТКЕ ЭКСПЕРТНЫХ ОЦЕНОК ДЛЯ АНАЛИЗА И КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВА

Гинис Л.А., Белодедова В.Ю.

*Южный Федеральный Университет, Таганрог,  
e-mail: gla@sfedu.ru*

В работе рассматриваются условия применения экспертного подхода для исследования и анализа контроля качества, а также особенности обработки полученных экспертных оценок.

Чаще всего для задачи контроля качества на практике используются традиционные одномерные статистические методы, разработана и внедрена современная система стандартов, но возможны ситуации, когда применение их затруднительно. Опишем кратко условия, при которых обосновано применение экспертного подхода. Если нет достаточной статистической информации об изменениях анализируемого показателя качества и/или влияющих на него факторов, например, если показатель качества носит обобщенный характер или это степень риска. Если исследуемый показатель качества не может быть измерен количественно в виде числовых оценок, а измеряется качественными признаками, например, оцениваются некоторые эстетические и/или эргономические показатели, или оценивается удовлетворенность потребителя в сфере образования, здравоохранения, социальной. Например, при определении таких качественных показателей меда как вкус и цвет возможны только качественные оценки, тогда экспертные оценки цвета меда будут следующие: бесцветный, белый, светло-янтарный, янтарный, темно-янтарный и др., а аромат может быть слабый, сильный, нежный, тонкий, с приятным или неприятным запахом. Если отсутствует ретроспективная фактографическая информация и как, следствие, ана-