Содержание

Введение

1. Понятие лицензий, объекты лицензионной торговли

2. Организация международной лицензионной торговли

3. Место России в международной торговле лицензиями

Заключение

Список использованной литературы

### Введение

В современных условиях торговля изобретениями, ноу-хау, промышленными образцами, моделями и товарными знаками на внешнем рынке имеет огромное значение для экономического развития любого государства. Часто экспорт технологий становится одним из наиболее значительных источников получения валютных средств.

Международная торговля лицензиями является основной формой научно - технического обмена между странами. Анализ мировой практики обмена научно - техническими достижениями, изобретениями, ноу-хау, промышленными образцами и товарными знаками между странами свидетельствует о том, что в основе возникновения и развития современной международной торговли лицензиями лежат объективные экономические факторы.

Лицензионная торговля играет все возрастающую роль с зарубежными инвестициями и экспортом наукоемкой продукции. Развитию экспорта технологии на основе лицензионных соглашений способствует и строительство за рубежом комплексных предприятий. Одной из причин быстрого развития лицензионной торговли является существенное повышение ее доходности. Расширилась практика продажи лицензий на побочные технологические процессы и на отдельные изобретения при сохранении монополии на технологию изготовления готового продукта. В результате бурного роста международной торговли лицензиями и патентами и нелицензионными "ноу-хау" сформировался специфический рынок со своими особенностями и закономерностями.

Международная торговля лицензиями и "ноу-хау" стала важной составной частью современной мировой торговли, фактором ускорения международного товарооборота. Экспорт лицензий и "ноу-хау" стимулирует расширение традиционных товарных потоков. Лицензирование технологии воздействует на развитие торговли объектами капитального строительства и инжиниринговыми услуга ми.

В этой связи тема лицензионной торговли становится очень актуальна в мире, и в отдельности для каждой страны, в частности России. У нашей страны огромный научный потенциал. Однако отсутствие достаточных нормативных актов, поддержки научных кадров делает невозможным развиваться данному виду торговли.

Цель нашей курсовой работы – проанализировать ситуацию на рынке торговли лицензиями и выработать ряд мер для повышения конкурентоспособности нашей страны на данном рынке.

Для выполнения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

* рассмотреть понятие "лицензия", а также объекты лицензионной торговли;
* рассмотреть структуру и содержание лицензионного соглашения;
* выявить основные формы лицензионных платежей;
* оценить место России на рынке лицензий;
* выявить проблемы России в области разработки и продажи технологий и предложить ряд мер по их устранению.

1. Понятие лицензий, объекты лицензионной торговли

Термин "лицензия" в переводе с латинского означает разрешение совершать какие-либо действия и в связи с этим используется в различных сферах. Применительно к технологическому обмену он означает разрешение использовать на определенных условиях предметы лицензии, которыми являются[[1]](#footnote-1):

* запатентованные изобретения;
* промышленные образцы;
* товарные знаки,
* ноу-хау, т.е. имеющие ценность конфиденциальные сведения, которые не пользуются правовой охраной.

В зависимости от объекта лицензии могут подразделяться на патентные и беспатентные.

Помимо патентных и беспатентных лицензий выделяют самостоятельные ("чистые") и сопутствующие. Самостоятельные лицензии предполагают передачу технологии или технических разработок независимо от их материального носителя. Сопутствующие лицензии имеют зависимый характер и предоставляются одновременно с заключением контракта на строительство предприятия, поставку технологического оборудования, оказание консультационных услуг.

Изобретением признается техническое решение, обладающее новизной и существенными отличиями. Под техническим решением в широком смысле понимается практическое средство удовлетворения определенных потребностей. Например, отдельные способы лечения болезней не относятся к технике в общепринятом понимании, но поскольку они предполагают применение некоторых лечебных средств в строго установленных дозах, в течение конкретного времени, с соблюдением определенного порядка, то имеет место техника лечения, которая в этом смысле и рассматривается как техническое решение.

Техническое решение необязательно должно сопровождаться теоретическим обоснованием. Оно считается новым при условии, что его сущность не была раскрыта ранее в данной стране или за границей настолько, что стало возможным его осуществление. Раскрытие сущности решения может произойти посредством либо опубликования, либо демонстрации, либо в результате открытого применения. Во всех этих случаях становится доступным копирование решения, что влечет за собой утрату им новизны.

Сходные однородные изобретения называются аналогами, а наиболее близкий из них к предложенному новому техническому решению – прототипом. Несущественные отличия в новом техническом решении не позволяют считать его изобретением, например использование эквивалентных средств (замена пайки сваркой).

Охрана прав изобретателя осуществляется при помощи патентов. Патент представляет собой документ, удостоверяющий государственное признание технического решения изобретением и закрепляющий за лицом, которому он выдан (патентообладателем), исключительное право на изобретение[[2]](#footnote-2). Патент выдается государственным патентным ведомством изобретателю или его правопреемнику (право на служебное изобретение обычно принадлежит предпринимателю) по его заявке, рассмотренной в соответствии с процедурой, установленной законодательством данного государства. Срок действия патента также устанавливается национальным законодательством (обычно 15-20 лет). Исключительное право патентообладателя заключается в предоставлении ему монопольного права на применение изобретения (искусственная монополия). Если изобретение используется без разрешения владельца, он может обратиться в суд с иском о возмещении ущерба и запрещении действий, связанных с нарушением патента. Патентообладатель имеет право отчуждать свои права на изобретение и выдавать разрешение (лицензию) другим лицам на использование запатентованного изобретения.

Патент охраняет права его владельца, как правило, только в стране, где он выдан. Но в последнее время, например в Западной Европе, действует европейский патент.

За выдачу патента взимается патентная пошлина. Так, при выдаче европейского патента она взимается за подачу заявки, проведение поиска, указание государства, в отношении которого действует заявка, поддержание заявки в силе, проведение экспертизы, выдачу патента, подачу возражения и апелляции, за возобновление рассмотрения заявки в случае пропуска заявителем установленных сроков. Взимание пошлины при подаче заявки характерно для всех развитых стран, а во многих странах к тому же взимаются годовые пошлины в течение срока действия патента. В большинстве стран сумма годовой пошлины возрастает по мере приближения к концу срока действия патента.

Обычно фирмы не ограничиваются одним патентом на данное изобретение, а формируют блок патентов – "зонтик", не позволяющий конкурентам проникать в техническую область, где данная фирма является пионером[[3]](#footnote-3).

В современных условиях острой конкуренции, когда новизна продукции имеет существенное значение для ее успешного сбыта, патентная защита нововведений очень важна наряду с естественными рыночными преимуществами, существующими благодаря применению изобретения в производстве. Владелец патента ограничивает свободу деятельности своих конкурентов, поэтому может завоевать и удерживать более выгодные позиции как на отечественном, так и на зарубежном рынке. Кроме того, наличие патента стимулирует спрос, поскольку ссылка на патент оказывается более эффективной, чем простое описание.

Патенты не только выполняют функцию защиты изобретений от использования их другими фирмами, но и являются источником непрерывной информации о новейших научно-технических достижениях. С помощью патентных фондов можно легально собирать конкретный материал на объекты лицензий, систематически следить за новыми изобретениями и анализировать научно-технические исследования. Практически все крупные фирмы имеют патентные фонды или пользуются услугами соответствующих организаций. По оценкам специалистов, около 80% информации, содержащейся в патентах, невозможно найти ни в одном другом источнике.

Патентование, как правило, на 2-3 года опережает внедрение новой технологии в производство, а патент – это потенциальная лицензия, поэтому постоянное изучение соответствующей информации позволяет фирмам вырабатывать стратегию и прогнозировать развитие лицензионной торговли.

Промышленным образцом признается новое художественно-конструкторское решение изделия, определяющее его внешний вид[[4]](#footnote-4). При помощи промышленного образца устанавливается монополия на форму (орнамент) продуктов труда. На промышленные образцы, так же как и на изобретения, выдаются патенты.

Товарный знак – это зарегистрированное в установленном порядке обозначение, служащее для отличия товаров одних предприятий от однородных товаров других предприятий[[5]](#footnote-5). Товарные знаки обычно имеют буквенное или графическое изображение. Для идентификации услуг применяются знаки обслуживания.

Патенты на изобретения и промышленные образцы, сертификаты, подтверждающие регистрацию товарных знаков и знаков обслуживания, охраняемые Парижской конвенцией 1883 г., относятся к промышленной собственности.

Промышленная собственность вместе с авторскими правами образует понятие интеллектуальной собственности.

Авторское право распространяется на любые творческие произведения независимо от формы, назначения и достоинств произведения (лекции, доклады, статьи, брошюры, книги, технические описания, инструкции по эксплуатации, иллюстрации любого вида, рисунки, плакаты, фотографии и т.п.). Это право означает, что без согласия автора или его правопреемников никто не может ни в каком виде воспроизводить или любым иным образом использовать охраняемые правом объекты. Авторские права охраняются национальными законами, а на международном уровне — Бернской конвенцией 1886 г. и Всемирной конвенцией 1952 г.

Наряду с патентными лицензиями существуют и беспатентные лицензии на ноу-хау (непатентованное научно-техническое достижение и производственный опыт конфиденциального характера), владелец которого обладает естественной монополией в отличие от владельца запатентованного изобретения. Впервые этот термин был применен в США. В буквальном переводе с английского он означает знать как, что является сокращением выражения знать, как это сделать. Первоначально в лицензионные соглашения включались условия, предусматривающие передачу покупателю технических знаний и опыта как производственных секретов продавца, необходимых для реализации права на использование изобретения. Однако с развитием техники значение передачи этой информации стало так велико, что ноу-хау превратилось в самостоятельный объект лицензионных соглашений. В одних случаях ноу-хау – это фактическое изобретение, которое умышленно сохраняется в тайне и не патентуется или является элементом изобретения, не включенным в описание, в других – оно непосредственно связано с изобретением, но само по себе непатентоспособно, поскольку не соответствует требованиям, установленным законодательством. Например, программно-математическое обеспечение ЭВМ было и остается непатентоспособным, как и любые математические формулы, алгоритмы и т.п.

В отличие от запатентованного изобретения ноу-хау не пользуется особой правовой охраной, и поэтому наилучшей формой защиты подобных знаний является коммерческая тайна.

Ноу-хау могут включать[[6]](#footnote-6):

* предметы – образцы изделий, незапатентованные промышленные образцы, машины, приборы, запасные части, инструменты, приспособления;
* техническую документацию – формулы, расчеты, чертежи, схемы, незапатентованные изобретения и т.д.;
* инструкции – пояснения, касающиеся конструкции производства или применения изделия, процесса производства, производственных навыков, практических советов; сведения об организации работы и данные, помогающие в решении экономических вопросов.

Таким образом, понятие ноу-хау достаточно широко, оно охватывает всевозможную техническую и иную информацию, необходимую прежде всего для производства какого-либо изделия, и представляет собой определенную экономическую ценность.

В международной практике наиболее часто встречаются патентные лицензии с одновременной передачей ноу-хау и оказанием технической помощи в налаживании производства. Второе место занимают лицензии на ноу-хау и только третье – чисто патентные лицензии, не предусматривающие передачи ноу-хау. Это объясняется, в частности, тем, что при современном уровне развития техники освоение большей части изобретений без предоставления ноу-хау, т.е. опыта и знаний, которыми располагает фирма-продавец, либо вообще невозможно, либо ведет к непроизводительным затратам времени и средств, поэтому ноу-хау являются основным объектом не только лицензий, но и других форм передачи технологии.

При заключении договоров на ноу-хау не действует патентная защита, поэтому особое значение в данном виде лицензионных соглашений имеют условия о неразглашении ноу-хау как в период срока действия лицензионного соглашения, так и после его окончания. В этой связи иногда в соглашении даже оговаривается порядок ознакомления с ноу-хау сотрудников лицензиата.

Продажа лицензий позволяет существенно ускорить процесс освоения нового рынка и хотя бы частично возместить собственные расходы на исследования и разработки. Иногда бывает выгоднее вместо поставок готовых изделий продать лицензию на право их производства, например в случаях, когда возникают проблемы, связанные со сбытом готовой продукции из-за недостаточного объема собственного производства или выходом на внешний рынок. Развитию собственного производства может препятствовать множество причин – от нехватки сырья до отсутствия высококвалифицированного персонала и производственных площадей.

Препятствием для экспорта изделий нередко является протекционистская политика правительства страны, в которую предполагаются их поставки: высокие таможенные пошлины, импортные квоты, поощрение ввоза изделий в разобранном виде (с целью развития национальной промышленности).

Во всех этих случаях продажа лицензий – один из путей выхода на местный рынок, так же как создание в данной стране филиала фирмы-экспортера. Следует отметить, что при продаже лицензии обычно предусматривается поставка материалов, узлов и деталей для выпуска продукции. Таким образом, лицензионная торговля оказывается действенным стимулом для сбыта собственной продукции.

Продажа лицензии может быть способом выхода фирмы-продавца на ноу-хау и другие достижения фирмы-покупателя, поскольку в соглашениях обычно имеется пункт о взаимном обмене усовершенствованиями, которые будут сделаны в изделии или технологии в течение срока действия лицензионного контракта.

### Основные выводы по первой главе:

* к объектам лицензионной торговли относятся изобретения, промышленные образцы, товарные знаки и ноу-хау;
* выделяют патентные и беспатентные лицензии, самостоятельные и сопутствующие.

### 2. Организация международной лицензионной торговли

Существует три основных вида лицензий: простая, исключительная и полная.

При продаже простой лицензии продавец (лицензиар) оставляет за собой право самостоятельно использовать объект лицензии, а также предоставлять аналогичные лицензии третьим лицам. Простые лицензии обычно предоставляются в сфере производства товаров широкого потребления, где трудно осуществить точный учет производимой продукции, потребность в которой настолько велика, что наличие нескольких покупателей (лицензиатов) на одном рынке не приводит к столкновению их интересов.

При продаже исключительной лицензии лицензиату предоставляются исключительные права на использование объекта лицензии на условиях, определенных в договоре. Лицензиар уже не может предоставлять аналогичные лицензии третьим лицам, однако может самостоятельно использовать объект лицензии или продавать лицензии третьим лицам на условиях, не противоречащих условиям первого соглашения. Для исключительных лицензий характерно максимальное сужение территории, на которой могут использоваться предусмотренные в соглашении права. Исключительная лицензия наиболее часто применяется в международной практике.

При продаже полной лицензии лицензиар полностью лишается права на использование объекта лицензии в течение срока действия договора. Полные лицензии обычно продаются малыми фирмами.

Продажа лицензий осуществляется посредством заключения лицензионного соглашения.

Лицензионное соглашение – это договор, по которому лицензиар (продавец) предоставляет лицензиату (покупателю) разрешение или право на использование объекта лицензии за определенное вознаграждение[[7]](#footnote-7). При этом право собственности на предмет лицензионного соглашения остается за лицензиаром, а лицензиат получает право на его использование при конкретных условиях в течение определенного срока.

Заключению лицензионного договора предшествует сложная подготовительная работа, так как потенциальный покупатель предъявляет особые требования к объекту лицензии, а продавец – к потенциальному покупателю.

Основными требованиями, предъявляемыми к объекту лицензии, являются[[8]](#footnote-8):

* высокий технический уровень;
* промышленное освоение;
* патентная защита объекта;
* "технологический пакет" лицензии, т.е. комплекс элементов, обеспечивающих привлекательность объекта лицензии для потребителя: ноу-хау, поставка оборудования, комплектующих, запасных частей, исходного сырья, полуфабрикатов, а также техническую помощь, обучение персонала и др., т.е. все то, что может ускорить освоение технологии и наладить эффективное производство.

После проведения переговоров заключается лицензионный договор, который имеет определенную структуру, хотя каждое соглашение является сугубо индивидуальным вследствие различий предметов соглашений, позиций партнеров и др.

Лицензионный договор обычно состоит из следующих разделов[[9]](#footnote-9):

1. Преамбула. Содержит сведения о партнерах, их наименовании и юридические адреса.

2. Определения. Даются определения понятий, использованных в соглашении, с целью исключения их неодинакового толкования. Как правило, определяются следующие термины: способ (технологический процесс); продукция по лицензии; специальная продукция, которая не попадает под определение продукции по лицензии; техническая документация, необходимая для производства продукции по лицензии; оборудование, используемое для осуществления технологического процесса, изготовления продукции; комплектующие изделия; патенты (принадлежащие лицензиару патенты и патентные заявки); ноу-хау, необходимые и достаточные для освоения лицензии; территория (зона исключительного и неисключительного права, зона экспорта); начало коммерческого производства (дата изготовления первого образца или выпуска первой серийной партии продукции по лицензии); отчетный период (период деятельности лицензиата по выполнению условий лицензионного соглашения); продажная цена (цена продукции по лицензии).

3. Предмет соглашения. Указываются полное название предмета соглашения и название лицензии по объему передаваемых прав (полная, исключительная, простая), а также номера патентов. Определяется объем передаваемых прав и оговариваются условия предоставления сублицензии третьим лицам.

Если при полной лицензии лицензиату предоставляются все права без ограничений, то при исключительной и простой лицензии в условиях соглашения вводятся те или иные ограничения: территории, срока действия сферы использования, объема производства и реализации продукции, в части приобретения лицензиатом оборудования, комплектующих изделий, сырья, материалов, цены продукции по лицензии.

Сублицензия может предоставляться третьим лицам лицензиатом, купившим полную или исключительную лицензию, если в лицензионном договоре специально оговорена эта возможность. Обычно по объему права сублицензия соответствует простой лицензии. Вознаграждение за сублицензию распределяется между лицензиатом и лицензиаром.

4. Техническая документация. Оговариваются сроки представления технической документации для производства продукции по лицензии и требования, которым она должна соответствовать. Перечень технической документации приводится в приложении к соглашению.

5. Территория действия соглашения. Определяются территориальные границы действия лицензионного соглашения, указываются страны, где лицензиат получает право производить и продавать продукцию по лицензии.

6. Гарантия и ответственность. Определяются гарантии и ответственность сторон по патентно-правовым, техническим и производственным вопросам, вопросам взаимоотношения сторон.

7. Платежи. Указываются размер лицензионного вознаграждения и условия его оплаты. Оплата технической помощи и поставок оборудования может быть осуществлена отдельно.

8. Усовершенствования, новые патенты. Указываются обязательства сторон, касающиеся порядка обмена усовершенствованиями. Обмен может быть совершен как безвозмездно, так и за плату.

9. Техническая помощь. Определяются условия и объем оказания технической помощи.

10. Сборы и налоги. Оговариваются вопросы уплаты сборов и налогов, связанные с заключением и выполнением условий соглашения, а также с обменом валюты и переводом платежей на счет лицензиара.

11. Информация и отчетность. Этот раздел включается в договор в случае, когда вознаграждение выплачивается в виде роялти, оговариваются сроки и условия представления бухгалтерских данных о произведенной, проданной и использованной продукции по лицензии, сведения о ценах.

12. Обеспечение конфиденциальности. Фиксируются обязательства по сохранению конфиденциальности получаемых от партнера сведений различного характера. Это особенно важно в случае, когда предмет лицензии содержит ноу-хау.

13. Разрешение споров. Прежде всего указывается, что при возникновении споров должны быть приняты все меры к мирному урегулированию разногласий. Определяется порядок рассмотрения споров с привлечением арбитража.

14. Условия вступления соглашения в силу и порядок прекращения его действия. Указываются срок действия, условия вступления соглашения в силу, порядок расторжения соглашения, последствия окончания срока действия или досрочного прекращения действия.

15. Прочие условия. В заключительном разделе оговаривается, право какой стороны будет использовано при рассмотрении не полностью урегулированных данным соглашением вопросов. Указывается возможность переуступки прав, перехода прав при реорганизации одной из сторон.

Лицензионные платежи (цена лицензии) подразделяются на периодические (роялти) и единовременные (паушальные).

Периодические платежи (роялти) – это отчисления от дохода покупателя в течение периода действия соглашения, т.е. размер вознаграждения, зависящий от экономического эффекта использования лицензии.

Цена лицензии в этом случае определяется по формуле:

, (1)



где Vi— объем выпуска продукции в i-м году;

Z i— цена единицы продукции в i-м году;

Рi — размер роялти в i-м году;

Т - расчетный срок действия соглашения (без учета срока освоения лицензии).

При периодических платежах доля лицензиара в прибыли лицензиата определяется размером отчислений от стоимости единицы продукции, произведенной по лицензии. Периодические платежи лицензиат выплачивает лицензиару ежегодно в течение действия лицензионного соглашения, начиная с момента выпуска готовой продукции. В отличие от паушального платежа при периодических отчислениях лицензиар может полностью получить причитавшуюся ему долю прибыли. Доля прибыли варьирует в зависимости от вида лицензии: 10% при простой лицензии, 20% при исключительной лицензии, 30—35% при полной лицензии.

Сведения о сумме прибыли и объемах продаж содержатся в финансовых отчетах фирм, которые публикуются и, следовательно, могут контролироваться лицензиаром.

Периодическая форма платежей используется в 90% лицензионных соглашений.

В связи с возможностью изменения конъюнктуры товарного рынка или условий производства в течение срока действия лицензионного соглашения иногда используют дифференцированные ставки роялти. Это зависит от колебаний мировых цен, изменений объемов производства и т.д. Дифференциация ставок применяется в целях стимулирования лицензиата к расширению объема производства путем снижения процента отчислений.

Единовременные (паушальные) платежи не связаны по времени с использованием лицензии, а устанавливаются заранее на основании экспертных оценок. Паушальный платеж является твердо зафиксированной в лицензионном соглашении суммой вознаграждения, осуществляемого единовременно и не зависящего от объема производства или сбыта лицензионной продукции. Он определяется на основе расчетной прибыли и представляет собой среднюю сумму роялти, которые лицензиар ожидает получить за весь срок действия лицензионного соглашения без учета колебаний цен на рынке. Паушальные платежи могут быть осуществлены путем передачи части ценных бумаг лицензиата или встречной передачи технической документации. При передаче части ценных бумаг лицензиата (акций, облигаций) лицензиар стремится установить контроль над производственной деятельностью лицензиата. Как правило, лицензиар получает от 5 до 20% акций, а иногда и больше. Встречная передача технической документации используется при перекрестном лицензировании и предполагает взаимный обмен лицензиями, технологическими знаниями и опытом.

Паушальная форма платежей применяется чаще всего в случаях, когда лицензиар не имеет возможности контролировать деятельность партнера по лицензионному соглашению, т.е. не может проверить его фактическую прибыль. Паушальный платеж может выплачиваться по частям в определенный срок. При паушальной форме не возникает риск в случае срыва производства, однако размер платежа, как правило, всегда меньше платежей в форме роялти. На практике нередко используются комбинированные платежи, т. е. когда единовременные платежи сочетаются с периодическими отчислениями. Единовременный первоначальный платеж выплачивается обычно до коммерческого использования объекта лицензии и позволяет лицензиару компенсировать затраты на НИОКР и подготовку лицензионного предложения.

На случай неудачной эксплуатации объекта лицензии иногда в соглашениях предусматриваются минимальные гарантированные платежи в зафиксированном размере независимо от состояния производства и сбыта продукции. При минимальном гарантированном платеже для лицензиара снижается степень риска неполучения вознаграждения за лицензию.

Широко применяются лицензионные платежи на компенсационной основе. В этом случае выплата лицензионного вознаграждения производится в форме поставки продукции, произведенной по лицензии. Часто используют обмен эквивалентными лицензиями, т.е. перекрестными. В последнее время формой лицензионного вознаграждения является также предоставление лицензиару доли акций компании, купившей лицензию.

Основные выводы по второй главе:

* существует три основных вида лицензий: простая, исключительная и полная;
* продажа лицензий осуществляется посредством заключения лицензионного соглашения, который имеет свою собственную индивидуальную структуру;
* лицензионные платежи (цена лицензии) подразделяются на периодические (роялти) и единовременные (паушальные), однако на практике часто используют комбинированные платежи.

3. Место России в международной торговле лицензиями

Важнейшими показателями, характеризующими научные ресурсы отдельных стран и групп стран, являются: доля расходов на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР) в ВВП; расходы на НИОКР на душу населения; доля бюджетных ассигнований на НИОКР в общих расходах государственного бюджета; численность специалистов, занятых в науке и научном обслуживании (в том числе и относительно численности населения данной страны); количество международных премий (прежде всего Нобелевских) за выдающиеся научные достижения; доля наукоемкой продукции в ВВП и промышленной продукции; доля данной страны на мировом рынке высоких технологий. Однако по многим показателям Россия отстает от мировых лидеров (см. таблицу 1).

Таблица 1

Мировые лидеры по показателям научного потенциала

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Страна |
| Валовые внутренние издержки на НИОКР (в % к ВВП) | Израиль |
| Расходы предприятий на НИОКР (в % к ВВП) | Израиль |
| Венчурный капитал (в % к ВВП) | Великобритания |
| Триадические семейства патентов\* (на 1 млн. чел. населения) | Япония |
| Среднегодовой рост количества патентов (1995–2005) | Китай |
| Публикации научных статей (на 1 млн. чел. населения) | Швейцария |
| Доля предприятий, производящих инновационную продукцию (в % от общего числа предприятий) | Исландия |
| Доля предприятий, сотрудничающих с научно-исследовательскими организациями (в % от общего числа предприятий) | Дания |
| НИОКР в учреждениях высшего образования и госсекторе, финансируемые частным бизнесом | Турция |
| Доля занятых в сфере науки и технологий (в % от общего числа работников) | Швеция |
| Доля работников – выпускников вузов (в % от общего числа работников) | Испания |
| Лица в возрасте от 25 до 64 лет, имеющие высшее образование (в % от населения) | Россия |

В России инвестиции увеличились с 9 (1996 г.) до 20 млрд. долларов (2006 г.). Однако развивающиеся страны показывают еще большие цифры. Например, валовые внутренние издержки Китая на НИОКР (в 2001–2006 годах) в реальном выражении ежегодно росли примерно на 19% и достигли 86,8 млрд. долларов (2006). Еще большего добилась Индия – 23,7 млрд. долларов (2004).

Многие страны – члены ОЭСР (куда входит 30 экономически развитых держав мира) увеличили государственные расходы на НИОКР. Этому не помешало даже происходившее в некоторых из них общее сокращение финансирования из национального бюджета. Тем самым эти страны выразили политическую поддержку поощрению инвестиций в научные исследования и инновации. К тому же многие члены ОЭСР (как и некоторые не входящие туда государства) в последние годы приняли национальные программы, нацеленные на развитие и продвижение своей науки и передовых технологий.

Кстати, ОЭСР особо подчеркивает, что, оценивая влияние государства в сфере науки и технологий, не следует сосредотачиваться лишь на экономической выгоде. НИОКР госсектора нередко повышают общее благополучие страны и ее граждан. Притом господдержка НИОКР предприятий в последние годы меняет форму. В 2008 году уже 21 страна ОЭСР предлагала налоговые льготы для НИОКР предприятий (почти двукратный рост с 1995 года). И делать их стараются все более щедрыми. (Великобритания, скажем, недавно установила ставку налогового кредита для крупных компаний в 130% их издержек на НИОКР, а для малых и средних – в 175%).

Такие льготы вводятся в том числе и для того, чтобы привлечь в сферу науки и технологий прямые инвестиции из-за рубежа. Ведь благодаря глобализации во многих странах растет доля НИОКР, финансируемых из-за границы (через частные предприятия, государственные институты либо международные организации). Эта тенденция не миновала и Россию. Доля таких инвесторов в сфере науки и технологий выросла в стране с 2% (1994) до 9,4% (2006).

По данным ОЭСР, российский сектор науки и технологий, несколько оправившись от финансового кризиса 1990-х, вновь ухудшил один из основных показателей. Доля расходов на НИОКР (в процентах к ВВП) в 2006-м составила 1,08 в сравнении с 1,28 тремя годами ранее. И по-прежнему подпитывает сектор в основном госказна (примерно 70%). С человеческими ресурсами обстоит гораздо лучше. Несмотря на отток, происходивший в 1990-е, сфера науки и технологий в стране по абсолютному количеству занятых в ней занимает четвертое место в мире (после США, Китая и Японии). И даже если взглянуть на это в относительном разрезе – на 1000 человек населения, показатель окажется выше, чем во многих развитых странах. А по доле граждан с высшим образованием в возрасте от 25 до 64 лет России до сих пор нет равных в мире (55% населения).

По-прежнему хорошо выглядит и соотношение диссертаций, защищаемых по техническим направлениям, с общим числом новоиспеченных обладателей ученых степеней. Но вот практические результаты смотрятся скромнее. Например, за 10 лет (с 1995 по 2005) мировая доля публикаций научных статей специалистов из России упала с 3,3 до 2%. Национальный вклад в глобальное число триадических семейств патентов (т. е. зарегистрированных для защиты одного и того же изобретения сразу в США, Японии и ЕС) составил 0,1%.

Общий объем продаж наукоемкой продукции на международном рынке в 2006 г. составил 2,3 трлн долл. Из этого объема на долю США приходится 39 %, Японии — 30, Германии — 16, России — менее 1 % (низкая доля нашей страны во многом объясняется преобладанием в недалеком прошлом военных НИОКР и слабым развитием коммерческой деятельности в научной сфере).

Россия находится на одном уровне с европейскими странами по уровню ввоза новых технологий, машин и оборудования. По способности потреблять мы вровень с Западом, а вот по способности производить — по-прежнему далеко позади.. Собственные производительные силы практически не развиваются — на НИОКР в России идет лишь 10% всего объема инвестиций, тогда как в Германии – более 50%, в Финляндии — около 70%, во Франции — более 90% всех инвестиций на инновации. Обратная же ситуация с инвестициями организационно-маркетингового характера – их доля в среднем в 2,5-3 раза выше чем в Европе (см. рисунок 1).

Это указывает на очевидные перекосы в экономике – акцент делается не на создании новых технологий, но на их продвижение на рынок и потребление.

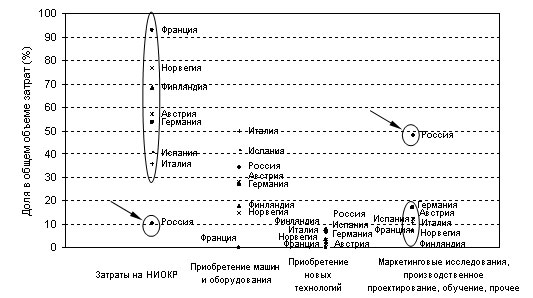


Рис. 1 **Структура затрат на технологические инновации в промышленности по видам инновационной деятельности**

В перспективе ОЭСР пророчит России обострение проблем. Рекомендации же, конечно, носят общий характер: перераспределить обязанности внутри инновационной системы, чтобы она больше соответствовала современной – динамичной и открытой – рыночной экономике; стимулировать инвестиции частного бизнеса; улучшать инфраструктуру для коммерциализации разработок; усилить интеграцию науки и учреждений высшего образования и т. п.

А для начала не помешало бы наладить более четкую статистику. Эксперты ОЭСР напоминают, что сегодня показатели, основанные на исследованиях инноваций, являют собой лишь усредненные величины, которые пригодны для обобщенных сопоставлений, но не для ориентиров при выработке политики. Между тем такая усредненность не позволяет оценить и использовать многообразие инновационных схем в конкретных отраслях и на предприятиях. Поэтому надо вводить более сложные показатели, основанные на микроданных.

К примеру, в России для оценки инновационной активности отраслей промышленности употребляется такой показатель, как доля предприятий (в общем их количестве в данной отрасли), осуществлявших на протяжении последних трех лет инновационную деятельность. Однако этот индикатор, широко используемый в статистических и аналитических исследованиях, не позволяет судить о масштабах инновационной деятельности на предприятиях отрасли, так как рассчитывается без учета объемов производства и инновационной активности предприятий.

Одной из основных причин утраты Россией позиций на мировом и внутреннем рынках наукоемкой продукции и связанного с этим обвального снижения инвестиций в науку явилось отсутствие государственной политики в сфере интеллектуальной собственности и инновационной деятельности в области высоких технологий.

Российская Федерация по-прежнему сохраняет уникальный научно-технический и образовательный потенциал, однако эффективность его практического использования явно низка, так как формирование национальной инновационной системы в условиях рыночной экономики находится в начальной стадии развития.

Проводимая государством политика в этой сфере фрагментарна и несистемна, целостная нормативно-правовая база инновационной деятельности не сформирована, роль государства в этих процессах не определена, эффективные механизмы взаимодействия государства с предпринимательским сектором не созданы.

Ежегодно в России регистрируют около 23 тыс. патентов, однако более 90 % отечественных изобретение, ноу-хау остаются без патентов. Многие незапатентованные идеи берут на вооружение зарубежные производители и создают на их основе современные технологии, которые потом продают в Россию, т.е. происходит экспорт "сырых знаний".

Эту негативную тенденцию можно преодолеть, переняв опыт Китая, который стал третьей в мире страной после США и Японии в сфере инновационных технологий.

Для преодоления негативных тенденций в развитии инноваций нужна инвентаризация интеллектуальной собственности, изменение законодательства в пользу авторов научных и технических разработок.

Основные выводы по третьей главе:

* причины слабых позиций России на мировом рынке торговли лицензиями – это отсутствие финансирования, утечка кадров, длительная процедура патентования, пробелы в законодательстве, низкая государственная поддержка.
* проблемы, описанные в этой главе, можно решить путем создания заинтересованности отечественных предприятий во внедрении инновационных технологий собственного производства, предоставлении инвестиционно-налоговых кредитов, поддержка государством национальных программ и приоритетных проектов, упрощение процедуры патентования.

Заключение

В заключении важно отметить, что в современных условиях торговля лицензиями на внешнем рынке имеет огромное значение для экономического развития любого государства. Международная торговля лицензиями является основной формой научно-технического обмена между странами. Международный обмен технологиями, знаниями позволяет стране использовать новейшие разработки в различных сферах деятельности, что приводит к ускорению экономического роста и росту благосостояния всего общества.

Основыне выводы по данной курсовой работе:

* к объектам лицензионной торговли относятся изобретения, промышленные образцы, товарные знаки и ноу-хау;
* выделяют патентные и беспатентные лицензии, самостоятельные и сопутствующие, также различают простую, исключительную и полную лицензию;
* продажа лицензий осуществляется посредством заключения лицензионного соглашения, который имеет свою собственную индивидуальную структуру;
* причины слабых позиций России на мировом рынке торговли лицензиями – это отсутствие финансирования, утечка кадров, длительная процедура патентования, пробелы в законодательстве, низкая государственная поддержка, но эту проблему можно решить путем создания заинтересованности отечественных предприятий во внедрении инновационных технологий собственного производства, предоставлении инвестиционно-налоговых кредитов, поддержка государством национальных программ и приоритетных проектов, упрощение процедуры патентования.

Список использованной литературы

1. Батманова Е.С., Томилов П.С. Международная экономика и международные экономические отношения. – Екатеринбург. – 2005. – 111 с.
2. Боброва В.В., Кальвина Ю.И. Мировая экономика. Учебное пособие. – Оренбург: ГОУ ОГУ. – 2004. – 208 с.
3. Зверев Ю.М. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебное пособие. – Калининград. – 2002. – 124 с.
4. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика: Учебник. - М.: ИНФРА-М. – 2004. – 474 с
5. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник / В.М. Кудров. - Москва: Дело. – 2004. – 515 с.
6. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА. – 2002. – 735 с.
7. Маслов Д.Г. Мировая экономика. Конспект лекций. – Пензенский государственный университет. – 2004. – 156 с.
8. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Международная экономика. – М.: Высшая школа. – 2002. – 277 с.
9. Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебное пособие. – М.: Юриспруденция. – 2004. – 160 с.
10. Тютюшкина Г.С. Основы коммерческой деятельности. – УлГТУ. – 2006. – 112 с.
11. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – 446 с.
12. Якобсон А.Я., Максимов И.М. Лекции по мировой экономике. Учебное пособие. – Иркутск. – 2006. – 87 с.
13. Торговля результатами интеллектуальной собственности. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.directu.ru/?page\_id=271
14. Развитие сектора НИОКР в России: во главе угла или в последнюю очередь? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cnews.ru/reviews/free/industry2006/articles/spend.shtml
15. Гонка за тенью: Начинать рывок в сфере высоких технологий России придется с низкого старта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ekonbez.ru/journal/cat/201

1. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – С.201. [↑](#footnote-ref-1)
2. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – С.202. [↑](#footnote-ref-2)
3. Боброва В.В., Кальвина Ю.И. Мировая экономика. Учебное пособие. – Оренбург: ГОУ ОГУ. – 2004. – С.114. [↑](#footnote-ref-3)
4. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – С.202. [↑](#footnote-ref-4)
5. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – С.203. [↑](#footnote-ref-5)
6. Кудров В.М. Мировая экономика: Учебник / В.М. Кудров. - Москва: Дело. – 2004. [↑](#footnote-ref-6)
7. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – С.204. [↑](#footnote-ref-7)
8. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Международная экономика. – М.: Высшая школа. – 2002. – С.156. [↑](#footnote-ref-8)
9. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – С.205-207. [↑](#footnote-ref-9)