Содержание

Введение

1 Особенности мирового рынка технологий

2 Основные формы международной передачи технологий

2.1 Лицензионная торговля

2.2 Франчайзинг

2.3 Инжиниринг

2.4 Консалтинг

2.5 Контракты «под ключ»

2.6 Контракты на управление

2.7 Международное техническое содействие

3 Государственное регулирование рынка объектов интеллектуальной собственности

Заключение

Список использованных источников

**Введение**

Научно-техническая революция и развитие производительных сил ведут к все большему углублению международного разделения труда. В этих условиях торгово-экономические отношения между странами характеризуются быстрым расширением научно-технического и производственного сотрудничества, значение которого намного больше коммерческого эффекта, получаемого от передачи или приобретения технологии на тех или иных коммерческих условиях.

Именно посредством технологического обмена можно решить вопросы повышения технологического уровня тех или иных отраслей и народного хозяйства в целом, задачи ускоренного технологического перевооружения экономики, расширения возможностей экспорта и сокращения импорта, развития технико-экономических связей между странами на основе специализации и кооперации при производстве различных видов продукции.

В сферу технологического обмена вовлечены все важнейшие формы человеческой деятельности (наука, техника, производство, управление), начиная с теоретических закономерностей познания природы (наука), опыта ее преобразования (техника) и до создания материальных средств и благ (производство) с совершенствованием способов рациональных действий при решении производственных и других задач (управление). При этом в обмен могут быть включены как одновременно все четыре формы человеческой деятельности, так и их любые сочетания.

Если выделить из области торгово-экономических отношений обмен сырьевыми и продовольственными товарами, которые так или иначе связаны с географическими, климатическими условиями и наличием полезных ископаемых, то оставшаяся часть внешнеэкономических связей в сегодняшнем мире явится следствием международного разделения труда, базирующегося на неравномерном развитии различных видов технологии, уровень которой определяет конкурентоспособность товаров на рынке, их качество и себестоимость, а, следовательно, и получение прибыли при реализации.

Если же исключить товары широкого потребления, то оставшаяся часть международного экономического обмена будет представлять собой обмен технологией либо в "чистом виде" - в виде знаний, опыта и научно-технической информации, либо "овеществленной" в материалах, машинах и оборудовании. Эта часть внешнеэкономических связей представляет собой обширную сферу обмена, конечная цель которого, с одной стороны, повышение технического и технологического уровня производства, с другой - получение прибылей.

В век высоких технологий и революционных изобретений эта отрасль международных экономических отношений становится все более актуальной, в том числе и для экономики России, страны, которая обладает весьма значительным потенциалом нематериальных активов, хоть и пока не имеет эффективно отлаженной системы торговли технологиями и ноу-хау с зарубежными партнерами, т. к. в обозримом прошлом эта сфера деятельности полностью находилась в безраздельном ведении государства. Однако есть вполне отчетливые перспективы для развития и есть основания полагать, что постепенно Россия выйдет на один уровень с наиболее развитыми странами в области международного экспорта и импорта лицензий, т.к. это просто необходимо для полноценного развития экономики страны.

Цель данного реферата - рассмотреть стратегии и формы международного научно-технического сотрудничества в мировой экономике.

**1. Особенности мирового рынка технологий**

В международной экономике технологии обычно рассматриваются как развитой фактор производства, отличающийся высокой международной мобильностью, а само понятие «технология» (technology) трактуется как совокупность научно-технических знаний, которые можно использовать при производстве товаров и услуг.

Ускорение научно-технического прогресса привело к созданию во 2-ой половине XX в. нового мирового рынка – технологического, который функционирует наряду с мировыми рынками труда и капитала. Материальной основой возникновения и функционирования этого рынка является международное разделение технологий, которое представляет собой исторически сложившееся или приобретенное сосредоточение этого товара в отдельных странах.

Неравномерность развития научно-технического прогресса создает значительные технологические различия между отдельными странами. Поэтому международное перемещение технологий сглаживает технологические различия между странами.

Под понятием международного технологического обмена в широком смысле подразумевается проникновение любых научно-технических знаний и обмен производственным опытом между странами, а в узком – передача научно-технических знаний и опыта, относящихся к воспроизводству конкретных технологических процессов.

Технологический обмен в широком смысле осуществляется, как правило, в некоммерческих формах:

– научно-технические публикации;

– проведение выставок, ярмарок, симпозиумов;

– обмен делегациями и встречи ученых и инженеров;

– миграция специалистов;

– обучение студентов и аспирантов;

– деятельность международных организаций по сотрудничеству в области наук и техники и др.

Технологический обмен в узком значении осуществляется, как правило, в коммерческих формах:

– передача на условиях лицензионных соглашений прав пользования изобретениями (патенты, ноу-хау, зарегистрированные товарные знаки, промышленные образцы), технической документации;

– поставка машин и различного промышленного оборудования;

– оказание технической помощи;

– инжиниринговые услуги;

– экспорт комплектного оборудования;

– подготовка и стажировка специалистов;

– управленческие контракты;

– научно-техническое и производственное кооперирование и т.д.

Передача технологии в коммерческих формах подразумевает, что технология является специфическим товаром. Покупатель новой технологии получает в свое распоряжение научно-технические разработки и/или созданные производственно-технологические процессы. Использование таких разработок и процессов в качестве элементов производительного капитала позволяет выпускать товарную продукцию, обладающую повышенной конкурентоспособностью, и получать в течение продолжительного периода дополнительную прибыль вследствие ее уникальности либо меньших издержек производства в расчете на единицу готовой продукции.

Повышенная конкурентоспособность продукции, производимой с помощью новой технологии, находится в обратной зависимости от масштабов распространения (доступности) данной технологии. Дополнительная прибыль исчезает, как только технические усовершенствования становятся достоянием большинства предприятий данной отрасли или появляется еще более совершенная технология. Чем выше степень монополизации научно-технических знаний и производственно-управленческого опыта, тем сильнее позиции собственника технологии на товарном рынке. Таким образом, вполне понятно стремление стран и отдельных фирм, достигших высокого технического уровня, сохранить свою монополию на новые технологии.

В то же время технология как товар обладает весьма высокой стоимостью, определяемой большими затратами на НИОКР и их внедрение. Перенесение этой стоимости на конечную продукцию происходит постепенно, после того как огромные затраты уже произведены. Собственники новой технологии заинтересованы в возмещении понесенных расходов, что может быть достигнуто либо при расширении собственного выпуска товаров на ее основе, либо при продаже этой технологии, пока она морально не устарела. Все это подталкивает их к ее возможно большей утилизации, как в своем производстве, так и путем продажи другим производителям аналогичных товаров. Технологии передаются двум основным группам покупателей:

– зарубежным филиалам или дочерним фирмам ТНК;

– независимым фирмам.

Новые технологии преимущественно предоставляются ТНК своим филиалам или дочерним компаниям. Так, например, в 80-е годы на эту группу покупателей приходилось около 4/5 от суммы продаж технологий американских ТНК. Это связано с тем, что в результате передачи технологий филиалам:

– в значительной степени преодолевается противоречие между необходимостью широкого использования новой технологии с целью получения максимальной прибыли и возникающей в связи с этим угрозой утраты монопольной собственности на научно-технические достижения;

– сокращаются удельные расходы на НИОКР и в то же время исключаются утечки секретной информации за пределы ТНК;

– увеличивается прибыль материнских компаний, так как во многих странах платежи за полученную новую технологию освобождаются от налогообложения. Принимающие страны часто ограничивают в различных формах импорт товаров и прямые иностранные инвестиции. При продаже технологии представляется возможность для проникновения на закрытый рынок другой страны, так как вслед за технологией в принимающую страну поступают товары и услуги.

Продажа технологии независимым компаниям означает утрату монопольного права на ее использование. Кроме того, покупатель технологии, обладающий значительным научно-техническим потенциалом, может стать впоследствии серьезным конкурентом. Продавая технологии независимым компаниям, продавцы стремятся получить долю в акционерном капитале, объединить передачу технологии с поставками своего оборудования, а также компенсировать утрату технологической монополии путем получения максимальных доходов от продажи.

Все формы технологического обмена существуют не сами по себе, а обусловлены содержанием технологий и отражают диалектический процесс ее зарождения, расцвета, старения и замены ее новой. Этапам цикла жизни технологий соответствуют ее следующие виды:

1-й этап – уникальная;

2-й этап – прогрессивная;

3-й этап – традиционная;

4-й этап – морально устаревшая.

К уникальным технологиям относятся изобретения и другие научно-технические разработки, защищенные патентами или содержащие ноу-хау, что делает невозможным их использование конкурирующими организациями. Данные технологии обладают новизной, наивысшим техническим уровнем, могут быть использованы в производстве на условиях исключительной монополии. Такие технологии создаются в результате НИОКР и изобретательской деятельности специалистов. При определении цены уникальной технологии на рынке учитывается ее способность создавать максимальную дополнительную прибыль ее покупателю.

К прогрессивным технологиям принадлежат разработки, обладающие новизной и технико-экономическими преимуществами по сравнению с технологиями-аналогами, используемыми потенциальными покупателями новой технологии и их конкурентами. В отличие от уникальной технологии преимущества прогрессивной технологии имеют относительный характер. Прогрессивность той или иной технологии может проявляться в границах отдельных стран, различных фирм, в разных условиях ее применения. Указанные технологии не защищаются патентами и не обладают ярко выраженными ноу-хау, но достаточно высокие производственные преимущества, обеспечиваемые такими технологиями, гарантируют их покупателям получение дополнительной прибыли. Прогрессивные технологии могут быть созданы в результате не только научно-технической и изобретательской деятельности ученых и инженеров, но и «эволюции» уникальных нововведений, постепенно утрачивающих свою новизну.

Традиционная (обычная) технология представляет собой разработки, отражающие средний уровень производства, достигнутый большинством производителей продукции в данной отрасли. Такая технология не обеспечивает ее покупателю значительных технико-экономических преимуществ и качество продукции по сравнению с аналогичной продукцией ведущих производителей, и рассчитывать на дополнительную (сверх средней) прибыль в данном случае не приходится. Ее преимуществами для покупателя являются сравнительно невысокая стоимость и возможность приобретения проверенной в производственных условиях технологии. Традиционная технология создается, как правило, в результате устаревания и широкомасштабного распространения прогрессивной технологии. Продажа такой технологии обычно осуществляется по ценам, компенсирующим продавцу издержки на ее подготовку и получение средней прибыли.

Морально устаревшая технология относится к разработкам, не обеспечивающим производство продукции среднего качества и с технико-экономическими показателями, которых достигают большинство производителей аналогичной продукции. Использование таких разработок закрепляет технологическую отсталость ее владельцев.

Рынок технологий сегментирован. В той его части, где осуществляется торговля лицензиями, патентами, ноу-хау и т.д., технология выступает как самостоятельный фактор производства. На других сегментах этого рынка, где технологии материализованы в технологически емких видах продукции, квалифицированных работниках, высокотехнологичном капитале, международное перемещение технологий смыкается с межстрановым движением товаров, рабочей силы и капитала.

Важнейшей предпосылкой возникновения и функционирования технологического рынка является правовая защита научно-технических знаний и интеллектуальной собственности. Правовая защита призвана обеспечить ученым, изобретателям, разработчикам новых технологий исключительное право распоряжения результатами своего труда на определенный срок и исключить возможность безвозмездного использования этих результатов третьими лицами. Наиболее распространенными инструментами правовой защиты технологий являются патенты, лицензии, копирайт, товарный знак или марка.

Патентом (patent) называют признание государством и оформление прав юридического или физического лица на авторство и распоряжение изобретением абсолютно нового продукта или процесса производства или значительным усовершенствованием существующего продукта или технологии в виде документа, выдаваемого компетентным государственным органом изобретателю, который удостоверяет его авторство и приоритет, а также предоставляет ему монопольное право на использование новшества в течение определенного времени (обычно 15–20 лет). Чтобы получить одобрение патента, изобретатель должен представить в патентное бюро полную информацию об изобретении, а также доказательства того, что продукт содержит оригинальные, совершенно новые черты, и продемонстрировать его промышленное применение.

Система патентов преследует двойную цель: во-первых, поощрение изобретательства и изобретателей взять на себя риск и расходы по открытию новых путей в науке и производстве, что компенсируется временными монопольными правами на всю прибыль от их работы. Во-вторых, это способствует распространению передовой технологии на благо всего общества.

Система патентной защиты позволяет обществу располагать полной и регулярной информацией о новых изобретениях, способствует ускорению внедрения в производство новых технологий.

Однако злоупотребление патентной монополией способно привести и к прямо противоположному результату – искусственному сдерживанию научно-технического прогресса. История развития техники содержит немало примеров такого рода.

Оформление патента и его поддержание предполагают уплату высоких патентных пошлин. Поэтому изобретатели-одиночки и малые фирмы-эксплеренты зачастую вынуждены продавать патенты тем фирмам, которые в состоянии коммерчески освоить изобретение. При продаже патента титул собственности на коммерческое изобретение переходит к покупателю, чаще всего к крупным компаниям.

Патенты, зарегистрированные в одной стране, могут быть действительны и в других странах, если эта страна является членом взаимного соглашения (например, в странах-членах ЕС).

В мировом масштабе заявки на патенты рассматриваются Всемирной организацией интеллектуальной собственности согласно Договору о патентном сотрудничестве, который позволяет изобретателям подать единовременную заявку на регистрацию в странах-членах договора.

Потребность в скорейшем распространении новых технологий создает необходимость в многократном использовании изобретения в течение срока действия патента как самим владельцем технологии, так и другими фирмами. В связи с этим появились лицензии как формы правовой защиты новых технологий.

Лицензия (license) – это разрешение лицензиара, т.е. владельца технологии или прав промышленной собственности независимо от того, защищены они патентом или нет, которое выдается лицензиату, т.е. заинтересованной стороне, приобретающей технологию или соответствующие права, на использование технологически применимых в производстве знаний на определенный срок и за установленное вознаграждение. Такое разрешение позволяет лицензиату организовывать производство с применением изобретений, технических знаний и производственного опыта, секретов производства, коммерческой и иной информации, являющихся предметом выданной лицензии.

Следовательно, наряду с патентными лицензиями (patent license) существуют беспатентные лицензии, т. е. лицензии на право использования научно-технических достижений и технологий либо непатентоспособных, либо не запатентованных по каким-либо причинам. Беспатентные лицензии, как правило, выступают в виде ноу-хау (know-how license). При этом бесплатные лицензии в количественном аспекте преобладают над патентными.

К ноу-хау принято относить технический опыт и секреты производства, информацию, имеющую коммерческую ценность. Ноу-хау может быть представлено программно-математическим обеспечением, математическими формулами и алгоритмами, приемами и навыками производства, схемами, чертежами, описаниями и т.д. предмет ноу-хау, будучи использован в производстве, создает известные преимущества, хотя и не обеспечен патентной защитой. На практике нередко совершается продажа патентной лицензии и одновременной передачей ноу-хау и оказанием технической помощи в налаживании производства.

Авторские права на мировом рынке технологий наряду с патентами и лицензиями защищает копирайт (copyright), что буквально означает право воспроизведения. Копирайт защищает от копирования главным образом произведения искусства и литературы – книги, фильмы, радиопередачи и т.д. однако часто он распространяется и на используемые в производстве знания в виде эскизов, макетов, рисунков, чертежей и т.д.

И, наконец, инструментом правовой защиты технологий выступает товарный (фирменный) знак, или марка (trademark), обычно помещаемый на продукции фирмы в виде рисунка, инициалов основателя (владельца) компании, аббревиатуры, графического изображения и т.д. товарный знак регистрируется как по месту нахождения компании, так и за рубежом, и его запрещено использовать другим фирмам без официального разрешения.

Как уже отмечалось, технологии как фактору производства присуща высокая степень международной мобильности. Опыт показывает, что издержки передачи технологий внутри национальных хозяйств заметно меньше, чем при передаче технологий иностранным фирмам. В связи с этим можно было бы ожидать, что реализация технологий на внутреннем национальном рынке будет превосходить их продажу на мировом рынке. Однако на практике наблюдаются прямо противоположные процессы.

В большинстве развитых стран крупные компании охотнее продают технологически применимые знания иностранным фирмам, чем отечественным, а внешние рынки технологий значительно превосходят внутренние. Причины этого явления достаточно многообразны.

Во-первых, на пути международного перемещения технологий стоит меньше барьеров и ограничений по сравнению с движением товаров и капиталов. Поэтому внешнюю экспансию легче осуществить, продав лицензию за границу, чем добиться освоения нового рынка путем экспорта продукции, производимой с помощью новой технологии или с помощью иностранных инвестиций. Другими словами, передача новой технологии за рубеж выступает как форма борьбы за иностранные товарные рынки, позволяющая обойти таможенные и иные барьеры.

Во-вторых, многонациональные компании предпочитают продавать новые технологии своим зарубежным филиалам или дочерним компаниям, а не независимым фирмам, пусть даже и отечественным. Объясняется это тем, что многонациональная компания при таких продажах не утрачивает монопольного права на использование новых технологий, исключается возможность утечки производственных секретов и превращения покупателя в серьезного конкурента.

В-третьих, реализация технологий за рубеж часто сопровождается дополнительными поставками сырья, оборудования, полуфабрикатов и т.д. Следовательно, продавец технологий получает возможность увеличить выпуск продукции на экспорт. Выгода, извлекаемая фирмой-продавцом новых технологий, получила название эскорт эффекта (escort-effect).

В-четвертых, часто только путем продажи новой технологии за рубеж фирма может получить доступ к необходимому ей новшеству, которым располагает иностранный партнер. Такое встречное или перекрестное лицензирование характерно для фирм, осуществляющих большие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы и являющихся лидерами в разработке какого-то направления развития науки и техники. Обычно такие фирмы функционируют в отраслях с часто меняющейся технологией и выпускающих много видов продукции (например, химическая и электротехническая промышленность).

Таковы важнейшие причины, по которым собственник новых технологий стремится реализовать их не на внутреннем, а на внешнем рынке.

Заинтересованность продавца совпадает с заинтересованностью покупателя, так как на международном технологическом рынке совокупное предложение новых технологий сталкивается с совокупным спросом на них. Мотивы, побуждающие покупателя приобретать новые технологии на мировом рынке, также многообразны.

Во-первых, импортируя новые технологии, покупатель обычно добивается существенной экономии средств и времени в сравнении с самостоятельными разработками в этой области. Масштабные научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы требуют значительных затрат денежных средств, они продолжительны во времени, а предполагаемые их результаты не всегда определены. Поэтому чаще проще купить, чем сделать самому.

Во-вторых, приобретая новые технологии, покупатель получает возможность ликвидировать в короткие сроки свое техническое отставание в той или иной области. И хотя далеко не все, что продается на рынке технологий, является последними научно-техническими достижениями, тем не менее, покупки на технологическом рынке открывают доступ к новшествам высокого технического уровня.

В-третьих, приобретение импортных технологий обычно сопровождается сравнительно малыми издержками по освоению производства продукции. Объясняется это тем, что на продажу поступают обычно практически отработанные технологии. К тому же покупатель может рассчитывать на помощь лицензиара при освоении новых технологических процессов.

В-четвертых, практика показывает, что изделия, производимые по зарубежной технологии, отличаются высокой конкурентоспособностью. Поэтому часть выпуска новых изделий направляется на внешний рынок, увеличивая экспортные возможности покупателя новой технологии.

Экономическими агентами на мировом технологическом рынке, как правило, выступают развитые страны. Именно на них приходится преобладающая часть оборота мирового рынка технологий. Мировым лидером на этом рынке являются США. Они ежегодно экспортируют наукоемкую продукцию на сумму около 700 млрд. долл. За США идут Германия (530 млрд. долл.) и Япония (400 млрд. долл.).

**2. Основные формы международной передачи технологий**

**2.1 Лицензионная торговля**

Основной формой международной передачи технологий является лицензионная торговля, которая осуществляется на основе лицензионных соглашений. Термин «лицензия» в переводе с латинского означает разрешение совершать какие-либо действия. Применительно к технологическому обмену он означает разрешение использовать на определенных условиях предметы лицензии, которыми являются:

– запатентованные изобретения,

– промышленные образцы,

– товарные знаки,

– ноу-хау, т.е. имеющие ценность конфиденциальные сведения, которые не пользуются правовой охраной.

Изобретением признается техническое решение, обладающее новизной. Под техническим решением в широком смысле понимается практическое средство удовлетворения определенных потребностей.

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.

Техническое решение признается обладающим существенными отличиями, если оно характеризуется новой совокупностью признаков, дающих положительный эффект, например:

а) все признаки являются новыми;

б) часть признаков является новой, а часть – известной;

в) все признаки являются известными, а их сочетание – новыми.

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.

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

Товарный знак (trademark) – это зарегистрированное в установленном порядке обозначение, служащее для отличия товаров одних предприятий от однородных товаров других предприятий. 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 (copyright) 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 отличие от запатентованного изобретения ноу-хау не пользуется особой правовой охраной, поэтому наилучшей формой защиты подобных знаний является коммерческая тайна. Ноу-хау могут включать:

– предметы – образцы изделий, незапатентованные промышленные образцы, машины, приборы, запасные части, инструменты, приспособления и т.д.;

– 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.

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 передачу 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 в соглашении иногда оговаривается порядок ознакомления с ноу-хау сотрудников лицензиата.

Наиболее характерными условиями лицензионных соглашений, ограничивающими лицензиата в использовании ноу-хау, являются:

– не передавать приобретенные знания и опыт третьей стороне в течение срока действия соглашения и в среднем до 5 лет после окончания этого срока;

– указывать в рекламных документах или на выпускаемой продукции, что она изготовлена по лицензии другой фирмы;

– не предоставлять сублицензии на ноу-хау, так как это может повлечь за собой его утрату.

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

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.

В зависимости от объема прав, предоставляемых лицензионным соглашением покупателю и продавцу, различают простую, исключительную и полную лицензии. Простая лицензия оставляет за продавцом право предоставлять аналогичные лицензии третьей стороне. Исключительная лицензия предоставляет покупателю монопольное право на использование данной технологии, а продавец не может ни самостоятельно использовать запатентованную технологию, ни передавать ее третьим лицам на данной территории. В случае полной лицензии продавец полностью лишается права использовать объект лицензии.

Поскольку основной поток новых технологий идет из развитых стран в развивающиеся, правительства последних иногда вмешиваются в процесс ценообразования, ограничивая верхний предел цены по лицензионному соглашению.

Многие технологии продаются лицензиаром контролируемым организациям – зарубежным филиалам многонациональных компаний или их дочерним фирмам. Последние, выступая в роли юридически самостоятельного лица, обеспечивают защиту интеллектуальной собственности, когда владение становится долевым, а также позволяют избегать ограничений по размерам платежей или валюте.

Однако и в этом случае проблема ценообразования является сложной и противоречивой. С одной стороны, многонациональные компании критикуют за то, что путем таких продаж они объявляют свои прибыли в странах с низкими налоговыми ставками. С другой стороны, сами развивающиеся страны, где уровень налогообложения невысок, часто утверждают прямо противоположное: по их мнению, многонациональные фирмы искусственно приуменьшают свои прибыли с тем, чтобы, например, переместить свои средства в страны с более надежной валютой. Поэтому государственный контроль за ценообразованием при продаже технических новинок многонациональных компаний контролируемым ими филиалам усиливается как в стране базирования, так и в принимающей стране.

Вознаграждение лицензиару, выплачиваемое лицензиатом за использование новой технологии, может осуществляться по-разному. Чаще всего оно выплачивается в виде роялти (royalty), т. е. периодических отчислений (обычно поквартально или годовыми взносами), установленных в процентах от фактически полученной прибыли или объема продаж при коммерческом использовании лицензии. Платежные документы сопровождаются согласованными данными бухгалтерского учета.

Применение роялти предполагает тесное сотрудничество лицензиара и лицензиата, создает обоюдную заинтересованность в эффективном использовании объекта лицензии. Однако сумма вознаграждения в виде роялти может колебаться, иногда довольно значительно.

В отличие от роялти паушальный платеж представляет собой единовременное вознаграждение, сумма которого твердо зафиксирована в контракте. Иногда паушальные платежи осуществляются путем разбивки на несколько выплат в соответствии с этапами практической реализации лицензии – после подписания лицензионного соглашения, завершения поставок оборудования, предоставления ноу-хау и т.д. но в любом случае паушальные платежи устанавливаются заранее на основе экспертных оценок возможного экономического эффекта и ожидаемой прибыли.

К такой форме расчетов партнеров подталкивают разнообразные факторы: неуверенность в возможности осуществления периодических переводов за границу, желание избежать контроля продавца за последующим использованием технологии, плохое знание положения дел у партнера, связанность технологии с конкретным набором оборудования и т.д. при этом, как свидетельствует практика, сумма паушального платежа оказывается меньше суммы вознаграждения, если бы последнее осуществлялось по условиям роялти.

Наряду с названными видами расчетов по лицензионному соглашению иногда практикуется получение вознаграждения в виде участия в прибыли или участия в собственности. В первом случае продавцу отчисляется определенный процент прибыли от коммерческого применения технологии, во втором – продавец получает вознаграждение в виде части акций фирмы, использующей новую технологию.

**2.2 Франчайзинг**

Следующей формой международной передачи технологий является франчайзинг, который представляет собой контракт на передачу торговой марки. Продавец не только передает покупателю право на использование торговой марки, но и оказывает ему постоянную помощь в ведении бизнеса. Эта помощь выражается в оказании технических услуг, подготовке кадров и повышении их квалификации, управлении предприятием за определенную плату и т.д.

По существу продавец и покупатель в этом случае действуют как вертикально интегрированная фирма, филиалы которой взаимосвязаны и производят для потребителя часть товаров и услуг. Особенно характерно это для комплексного франчайзинга, который предусматривает полное обеспечение дилера, включая маркетинг, руководство эксплуатацией предприятия, стандарты и контроль качества продукции.

История франчайзинга восходит к XIX в. и связана с США, где около трети оборота розничной торговли представляет собой франчайзинг. Наряду с американскими фирмами франчайзингом занимаются иностранные фирмы. Сфера их деятельности – ресторанный бизнес, продукты питания, продажа автомобилей, бензоколонки, разлив безалкогольных напитков и т.д.

Франчайзинг быстро распространяется по всему миру. Широкое применение находит следующий способ проникновения франшизера в другую страну: в качестве главной франшизы выбирается местная фирма, которой передаются права по использованию торговой марки.

В ряде случаев за рубежом открывается несколько торговых точек, которые выполняют рекламные функции, привлекая местных потенциальных покупателей. Примером может служить компания «Макдоналдс», работающая в 109 странах мира и только в 1997 г. открывшая 2110 новых ресторанов. Чистый доход этой компании в 1997 г. вырос на 8 % и достиг 1642,5 млн долл., а объем международных продаж – 33 658,3 млн долл.

**2.3 Инжиниринг**

Важной формой международной передачи технологий является инжиниринг (engineering), который охватывает широкую совокупность видов технической деятельности, направленную на повышение эффективности зарубежных инвестиций, минимизацию затрат по реализации проектов различного назначения. Он включает в себя разнообразные услуги, в которых нуждается покупатель при приобретении, монтаже, освоении и эксплуатации новой техники.

В рамках инжиниринга могут предоставляться услуги, прежде всего по подготовке нового производства. В их число входят составление технико-экономического обоснования проекта, разработка генеральных планов и чертежей, управление и надзор за строительством, приемо-сдаточные работы. После окончания строительства нового объекта и сдачи его в эксплуатацию инжиниринг сводится к оказанию услуг по организации процесса производства и управлению предприятием. Иногда он распространяется на сферу сбыта выпускаемой продукции. Формы оплаты услуг инжиниринга могут быть различными. Это может быть повременная оплата труда инженеров-консультантов, возмещение фактически понесенных затрат плюс известное вознаграждение, оплата в процентах от стоимости строительства объекта.

**2.4 Консалтинг**

Широкое распространение в сфере МРИТ получил также консалтинг. Консалтинг обозначает широкий спектр консультационных услуг, предоставляемых консалтинговой фирмой любому потребителю.

**2.5 Контракты «под ключ»**

Контракты «под ключ» (turnkey projects) как форма международной передачи технологий предполагают заключение соглашения на строительство объекта, который после его полной готовности к эксплуатации передается заказчику. Такие проекты обычно реализуют крупные строительные фирмы и фирмы-изготовители промышленного оборудования, между которыми поделены соответствующие рынки.

При такой форме международной передачи технологий заказчик получает полностью готовый к эксплуатации объект, не испытывая трудностей с освоением новой техники. Вся ответственность за строительство и ввод объекта в эксплуатацию возложена на одно юридическое лицо. Поэтому подобные объекты возводятся очень быстро и в сжатые сроки приступают к выпуску конкурентоспособной продукции.

Практически единственной проблемой для заказчика является высокая цена. Стоимость реализации объектов «под ключ», как правило, существенно выше по сравнению со строительством подобного объекта собственными силами. Что же касается фирмы-подрядчика, то осуществление таких объектов для них тоже выгодно, о чем свидетельствует конкурентная борьба, сопровождающая получение заказов такого рода. Если фирма-подрядчик не является монополистом в данной области технологически применимых знаний, а производственный процесс известен другим фирмам, то число конкурентов, добивающихся заключения контракта, бывает довольно значительным.

В роли подрядчика выступают на только крупные фирмы развитых стран мира. В последние годы большую активность в осуществлении ряда проектов проявляют фирмы из Турции, Индии, Южной Кореи. Они вполне конкурентоспособны в сравнении с фирмами развитых стран в реализации строительных проектов, требующих использования дешевой рабочей силы.

**2.6 Контракты на управление**

Контракты на управление (management contracts) являются специфической формой международной передачи технологий, суть которой состоит в том, что фирма одной страны направляет своих менеджеров в зарубежную фирму для выполнения управленческих функций на определенный срок и за определенную плату.

Необходимость в заключении контрактов на управление порождается рядом ситуаций в международном бизнесе. Прежде всего, она возникает в случае, когда существует настоятельная потребность добиться существенного повышения эффективности функционирования действующего предприятия, а местные управленцы не в состоянии справиться с решением данной задачи. Иностранные менеджеры и специалисты, как показывает опыт, способны быстро и действенно оказать необходимую помощь, достичь желаемого результата.

Далее, заключение контрактов на управление иногда связано с осуществлением прямых зарубежных инвестиций. Когда за рубежом создается новый промышленный объект или реконструируется действующее предприятие, от фирмы-поставщика нового технологического оборудования требуют оказания помощи в виде управленческих услуг.

И, наконец, контракты на управление иногда заключаются в том случае, когда иностранные инвестиции национализируются, а бывшему владельцу предлагают продолжить управление предприятием до тех пор, пока местный персонал будет способен справиться с этой работой.

Срок контрактов на управление обычно составляет от 3 до 5 лет, а оплата иностранных менеджеров определяется либо в фиксированной сумме, либо зависит от объема производства.

**2.7 Международное техническое содействие**

Специфической разновидностью международной передачи технологий является международное техническое содействие (technical assistance), программы предоставления которого достаточно широко реализуются мировым сообществом с конца 1970-х годов.

Эти программы, осуществляемые на двух- или многосторонней основе, призваны оказать техническое содействие развивающимся странам и странам с переходной экономикой в области технологических процессов, продуктов и управления. Программы технического содействия разрабатываются и реализуются ООН, МВФ, Всемирным банком, ОЭСР и другими международными организациями.

Техническое содействие определяется как передача ноу-хау посредством таких видов деятельности, как профессиональная подготовка специалистов, проведение в жизнь политики, консультации, партнерство и исследования. Оно предоставляется в форме безвозмездных технологических грантов и проектов совместного финансирования развития технологий.

Если к оценке эффективности технического содействия применить критерии Всемирного банка, то оно должно способствовать притоку инвестиций в размере, 10-кратно превышающем объем ок5азанной технической помощи.

С помощью всех рассмотренных видов деятельности (лицензионные соглашения, франчайзинг, инжиниринг, контракты «под ключ» и др.) фирмы одной страны получают доступ к технологии и управлению, созданным в других странах. Поэтому международная передача технологий способствует повышению конкурентоспособности фирм на внутреннем и мировом рынках. Чем более совершенен рыночный механизм передачи технологий, тем более эффективно распределение этого фактора производства в обществе и тем большую выгоду получает как продавец, так и покупатель технологически применимого знания.

**3. Государственное регулирование рынка объектов**

**интеллектуальной собственности**

В современной стратегии развития государств ключевая роль отводится созданию интеллектуальной собственности (ИС) и управлению ею. Значимость ИС становится еще более очевидной при изучении всех аспектов, связанных с ее коммерциализацией. И дело здесь не только в факторе роста торговли лицензиями (превышающем в несколько раз ежегодный рост международной торговли в целом), но и в вытекающих из международных нормативно-правовых актов возможностях, которые позволяют субъектам, располагающим значительным научно-техническим потенциалом, обеспечивать эффективную защиту прав на объекты интеллектуальной промышленной собственности, повышать конкурентоспособность своей продукции.

К объектам интеллектуальной собственности в мировой практике относят:

– ноу-хау, патенты, конструкторскую и иную документацию;

– технологии, технологический комплекс или его отдельные составляющие;

– узлы и агрегаты, готовые изделия (по результатам опытного производства);

– техническую и технологическую документацию на создание объектов техники и производство промышленной продукции;

– методики, расчеты, рекомендации и другие текстовые материалы, представленные на бумажных, электронных и других носителях.

Известно, что конкурентоспособность продукции на рынке в значительной мере определяется ее качественными составляющими, ключевыми из которых являются патентно-правовые характеристики того или иного товара. Поэтому большинство субъектов мировой экономики рассматривают патентно-лицензионную политику как исключительно важный фактор обеспечения экономического роста. Следует подчеркнуть, что стратегия развития всех преуспевающих компаний предусматривает их активную позицию в управлении ИС как у себя в стране, так и за рубежом.

В конкуренции между государствами, корпорациями, предприятиями в настоящее время лидируют уже не те, кому удалось успешно реализовать отдельные инновации, а те, кто сумел выработать и реализовать соответствующую политику в области управления ИС, получить на основе патентной защиты и монопольного освоения наукоемкой продукции максимальную прибыль. Исходя из значимости ИС и управления ею в обеспечении конкурентоспособности продукции, индустриальные страны осуществляют сегодня не только государственную поддержку научно-исследовательского сектора экономики, но и применяют весь спектр стимулирования создания и использования в производственно-торговой деятельности объектов промышленной собственности.

Оценить положение дел в области создания ИС, управления ею, а также в области патентно-лицензионного регулирования позволяет анализ соответствующего опыта зарубежных стран, его сопоставление с имеющейся национальной практикой.

Международная статистика показывает, что в большинстве стран мира число зарегистрированных патентов, используемых нерезидентами, значительно превышает число патентов, используемых резидентами. Лишь в Японии, Южной Корее и США это соотношение в пользу резидентов, что, в частности, объясняет устойчивость экономического роста в этих странах (таблица 1).

Второй вывод, который можно сделать на основе анализа международной статистики, заключается в том, что чем выше уровень экономического развития страны, тем выше суммарное число используемых в отраслях народного хозяйства патентов. В Австралии этот показатель превышает 43 тыс., для европейских стран – более 60 тыс., в Южной Корее – 114 тыс., в США – более 220 тыс. и в Японии – более 400 тыс.

Особого внимания заслуживает патентно-лицензионная политика Японии, занимающей первое место в мире по числу используемых патентов. Успех ее экономического развития, экспортные возможности автомобилестроения, электронной отрасли предопределены, с одной стороны, мерами, направленными на ограничение деятельности на японском рынке международных корпораций. Это позволило избежать отвлечения национальных ресурсов на их обслуживание, обеспечить концентрацию внутренних ресурсов на приоритетных производствах. С другой стороны – эффективностью политики по закупке лицензий, стимулированию изобретательства. Так, в течение тридцати лет, начиная с 1950 г., Япония заключила более 32 тысяч лицензионных соглашений на закупку технологий, потратив на это около 9 млрд. долл. несмотря на то что большинство из приобретенных Японией у США лицензий предусматривали запрет экспорта произведенной с их использованием продукции в Северную Америку, это позволило избежать более значительных затрат на разработку соответствующих собственных технологий.

Таблица 1 – Количество используемых патентов в странах-лидерах в

1996 г.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Страна  | Резидентами | Нерезидентами | Итого |
| Япония  | 340861 | 60390 | 401251 |
| США | 111883 | 111536 | 223419 |
| Германия | 56757 | 98338 | 155095 |
| Великобритания | 25269 | 104084 | 129353 |
| Южная Корея | 68446 | 45548 | 113994 |
| Франция | 17090 | 81418 | 98508 |
| Испания | 2689 | 81294 | 83983 |
| Швеция | 7077 | 76364 | 83441 |
| Италия | 8860 | 71992 | 80852 |
| Австрия | 2506 | 75985 | 78491 |
| Дания | 2452 | 72151 | 74603 |
| Справочно: Беларусь | 701 | 20347 | 21048 |

Японская система защиты прав на ИС имеет ряд особенностей. Так, самая высокая в мире стоимость патентования (к примеру, рассмотрение заявки на изобретение, выдача охранной грамоты и поддерживание патента в силе в течение всего срока его действия составляют 70 – 80 тыс. долл. США), а также сроки, необходимые для регистрации патента, способствуют осуществлению японскими субъектами контроля за внутренним рынком. Следствием проводимой в Японии в области промышленной собственности политики является тот факт, что на иностранных заявителей приходится только около 4 % общего числа выдаваемых в Японии патентов.

Соответствующий субъект Японии проводит активную политику в принудительном лицензировании, т. е. оказывает помощь местным компаниям в приобретении запатентованных разработок других, в том числе иностранных, фирм, а также содействует субъектам в выработке стратегии зарубежного патентования. Ее основные принципы определяются возможностями патентования и основаны на том, что патентование, обеспечивая правовую защиту того или иного объекта, позволяет патентообладателю монополизировать права на промышленную собственность и вследствие этого диктовать цены, влиять на состояние конкретного рынка. Т.е. наличие патента необходимо рассматривать и как барьер от проникновения на рынок товаров, который может сдерживать внедрение новшества, способствовать монопольному положению товара на конкретной территории, защищать от неконтролируемой конкуренции. Стратегия зарубежного патентования направлена на предотвращение «атаки» иностранных компаний при выходе японских фирм на внешние рынки. Все это делается на основе соответствующей патентно-лицензионной политики, обеспечения правовой охраны имеющихся в распоряжении изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков. На Японию приходится наибольшая доля зарегистрированных в США патентов в таких областях, как вычислительная техника, средства связи, микроэлектроника, автомобилестроение, что при прочих факторах обеспечивает положительное сальдо внешней торговли. Наряду с этим активность японских фирм в зарубежном патентовании является неотъемлемой частью проводимой государственной политики по концентрации усилий на росте экспорта лицензий, что отражает имеющую место тенденцию превращения ИС в неотъемлемую часть международной торговли.

В 1998 г. расходы на НИОКР в США составили около 150 млрд. долл., причем почти половина этой суммы – бюджетные средства. При этом торговля интеллектуальной собственностью является приоритетной частью внешней торговли США, а поступления в американскую казну от экспорта патентов и лицензий соизмеримы с долей текстильной или табачной отраслей промышленности в ВНП. Во внешнеторговых операциях с ИС в США преобладает внутрикорпоративная торговля – 80% экспорта и 74% импорта, что отражает стремление компаний сохранить и по возможности расширить на основе владения и управления ИС свои рынки сбыта. При этом следует иметь ввиду, что средний возраст технологий американских фирм на дату их первой передачи в филиал в развитой стране составляет около 6 лет, в развивающейся – около 10 лет, при лицензировании сторонним фирмам и совместным предприятиям – более 13 лет.

Особая сила патентов проявляется в деятельности крупных фирм, когда взаимное использование патентов и лицензий становится основой создания многих международных альянсов, союзов, корпораций. В результате на долю транснациональных корпораций приходится основная часть объектов интеллектуальной промышленной собственности и операций с ними. Так, в последние годы вложения ряда фирм в научные исследования и конструкторские разработки достигают сумм, сопоставимых с валовым внутренним продуктом отдельных государств. Например, затраты на указанные цели «General Motors» составляют около 7 млрд. долл., «Ford Motor» - 5,2, «IBM» - 3,4 млрд. долл.

Практика показывает, что изобретения, созданные в процессе исследовательских, конструкторских работ, патентуются, прежде всего, в государствах предполагаемого канала экспорта, сбыта продукции, в которой в той или иной форме используются объекты ИС, а также в странах, где уровень технологического развития соответствующей отрасли наиболее высок. Это не только обеспечивает устойчивое положение товаров на рынках сбыта, но и позволяет влиять на ведущие предприятия, производящие конкурентоспособную на мировых рынках продукцию.

В США действует выверенный механизм продажи за рубежом наукоемкой продукции, согласно которому это становится возможным только после комплексного изучения всех аспектов предполагаемой сделки, обеспечения патентования, защиты использованной в экспортном товаре ИС в стране-импортере.

В целях обеспечения эффективности своих инвестиций в фундаментальные и прикладные исследования, защиты создаваемой в результате их проведения ИС США применяют к партнерам торгово-экономические рычаги давления – увеличение размеров импортных пошлин, сокращение квот, создание нетарифных барьеров в торговле, сворачивание программ сотрудничества и помощи.

Это касается стран, которые нарушают права американских субъектов на указанную собственность. Анализ патентно-лицензионной политики ряда ведущих стран позволяет говорить о многоплановом использовании патента как эффективного инструмента конкурентной борьбы. При этом роль его на том или ином рынке во многом предопределяется целью патентования. В одном случае патент обеспечивает пребывание на рынке определенного товара, в другом – охрану его монопольного положения. Наличие у одной компании блока патентов определенной направленности конкретного государства становится запретом для других предприятий на производство, реализацию на территории данной страны товара с использованием уже запатентованного объекта промышленной собственности. Такой запрет может быть устранен только в результате приобретения соответствующей лицензии, что по ряду причин не всегда представляется возможным, ибо монопольное положение на рынке того или иного товара гарантирует сверхприбыли от его реализации.

Проводимая в Европейском Союзе соответствующая политика в значительной степени направлена на создание совместных разработок, единого европейского рынка. Во многом это обеспечивается затратами европейской промышленности на патентование, которые, к примеру, в 1994 г. составили около 5 млрд. немецких марок.

Третье место Германии на мировом рынке наукоемкой продукции во многом объясняется выверенной инновационной политикой правительства этой страны, увеличением средств на нужды научно-исследовательского сектора и охрану объектов промышленной собственности. Следствием такого подхода является тот факт, что только в 1997 г. фирмами было продано следующее количество заявок на патенты с действием в Германии: «Siemens» - 2573, «Bosch» - 1508, «BASF» - 1263, «Bayer» - 952.

В производстве и экспорте оборудования, предназначенного для защиты окружающей среды, мировое лидерство принадлежит Германии: по состоянию на 1992 г. на долю немецких фирм приходилось 28 % мирового патентного фонда в этой области.

Исходя из ключевой роли ИС в обеспечении конкурентоспособности национальной промышленности на мировом рынке, наиболее развитые страны наряду с государственным финансированием научно-исследовательских работ активно стимулируют создание и использование в производстве и торговле объектов промышленной собственности. Анализ имеющейся практики в области патентно-лицензионного регулирования позволяет утверждать, что указанный инструмент обеспечения качества, конкурентоспособности продукции активно используется ведущими развитыми странами для завоевания рынков и ограждения их от конкуренции со стороны других субъектов.

В конечном счете, возможности регулирования, обеспечения конкурентоспособности на основе управления ИС, с одной стороны, а также имеющийся в распоряжении транснациональных корпораций в рассматриваемой области потенциал – с другой предопределили принятие наиболее развитыми странами одного из основополагающих документов ВТО – Соглашения по торговым аспектам прав на интеллектуальную собственность (TRIPS).

Накопленный развитыми странами, транснациональными корпорациями опыт в создании своим субъектам конкурентных преимуществ на основе патентно-лицензионного регулирования позволяет предположить следующее. Предприятия тех стран, которые из-за ограниченности необходимых ресурсов отстают в области создания и освоения новых технологий и не имеют значительного опыта по вовлечению в хозяйственный оборот объектов ИС, при приведении (без соответствующих оговорок) национального законодательства в соответствие с положениями указанного Соглашения будут все в большей степени вытесняться на периферию мирового экономического развития. Избежать таких последствий можно только при наличии в данной области должной государственной политики.

В Беларуси за 1993–1997 гг. в патентное ведомство от национальных заявителей поступило 3585 заявок на изобретения, от иностранных заявителей – 2857. За этот период зарегистрировано и выдано указанным субъектам соответственно 1362 и 805 патентов на изобретения.

Из зарубежных заявителей наибольшую активность в подаче заявок на получение охранных грамот Республики Беларусь на изобретения проявляют субъекты Германии (845), США (471), Швейцарии (187), что в значительной мере отражает их стремление обеспечить защиту составных частей поставляемой на белорусский рынок продукции, не допустить в условиях жесткой конкуренции и вследствие патентования ее составляющих со стороны конкурентов значительных экономических издержек, утраты той или иной выгоды. Анализ отраслевой направленности подаваемых заявок указывает на тот факт, что зарубежные заявители в основном патентуют изобретения в области химии. Так, на конец 1997 г. 58% всех зарегистрированных, согласно Международной патентной классификации, патентов в области химии приходилось на иностранных заявителей. И если в области биохимии, генной инженерии, производства алкогольных напитков, металлургии железа соотношение патентов, выданных зарубежным и отечественным субъектам, было приблизительно равно, то в области органической химии около 90% патентов приходилось на иностранные субъекты.

Подобную информацию следует учитывать и при определении приоритетных направлений научно-технического, производственного и внешнеэкономического развития. Ибо западные компании имеют возможность использовать патенты Республики Беларусь в качестве инструмента блокирования развития того или иного производства, сектора рынка, недопущения на него или вытеснения с него возможных конкурентов.

В отличие от мировой практики одна треть выданных за пятилетний период субъектам Республики Беларусь патентов принадлежала физическим лицам. Последствия такого положения можно легко спрогнозировать. Ведь в данном случае у патентообладателя вряд ли хватит финансовых, организационно-управленческих, других ресурсов для должного использования ИС, к тому же налицо слабость соответствующих механизмов, институтов, содействующих эффективному ее использованию.

Анализ зарегистрированных в республике за рассматриваемый период лицензионных договоров на изобретения, ноу-хау и соглашений о передаче права на патент на изобретение показывает, что основными продавцами являются частные юридические и физические лица (55%). При этом доля физических лиц среди лицензиаров составила 28%, а среди лицензиатов – 6%. Среди зарегистрированных договоров для соглашений, согласно которым лицензиаром является зарубежный субъект, а лицензиатом – представитель Республики Беларусь, ничтожна мала. Такое положение является следствием как недостаточных возможностей белорусских предприятий, что, кстати, находит свое отражение и в охране за рубежом отечественных объектов ИС, так и патентно-лицензионной политики иностранных государств, зарубежных компаний. Последние эффективно используют указанный инструмент регулирования, прежде всего с целью обеспечения выхода на тот или иной рынок и проведения на нем соответствующей конкурентной политики.

Состояние лицензионной торговли в республике показывает, что при ее осуществлении национальными субъектами используются и учитываются далеко не все возможности патентно-лицензионного регулирования. При этом, исходя из ограниченности внутреннего рынка и необходимости усиления кооперационных связей с предприятиями России, наиболее тревожным является отсутствие со стороны субъектов Беларуси активности в «связывании» на основе патентно-лицензионного регулирования предприятий двух стран в единый технологический комплекс.

Составной частью системы государственного регулирования является участие страны в работе международных организаций, занимающихся проблемами регулирования мирового рынка объектов интеллектуальной собственности. Республика Беларусь участвует в деятельности ВОИС с момента ратификации бывшим СССР Конвенции, учреждающей ВОИС в 1968 г. (Указ Президиума Верховного Совета СССР от 19 сентября 1968 г.). на настоящий момент сотрудничество выражается в совершенствовании законодательства республики в области промышленной собственности и авторских и смежных прав в соответствии с рекомендациями ВОИС и выработанными в рамках организаций соглашениями.

Совершенствование изобретательского права включает в себя два направления:

1) присоединение Республики Беларусь к международным конвенциям, действующим в данной области;

2) разработка и принятие внутренних законов и подзаконных нормативных актов, направленных на реализацию тех общих принципов, которые содержатся в международных конвенциях.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь №141 от 11.03.1993 была утверждена Декларация о международных договорах Республики Беларусь в области промышленной собственности. Этой декларацией было оформлено правопреемственность республики в отношении трех важнейших многосторонних соглашений в этой области, участником которых был бывший СССР: Парижской конвенции об охране промышленной собственности, Договора о патентной кооперации и Мадридского соглашения о международной регистрации знаков.

В сфере авторских и смежных прав Беларусь присоединилась к Бернской конвенции 1886 г., Всемирной конвенции об авторском праве 1952 г., Договору ВОИС по авторскому праву 1996 года, Договору ВОИС по исполнениям и фонограммам 1996 года и некоторым другим документам.

На основании этого Республика Беларусь в настоящее время участвует в союзах системы ВОИС (Парижском, Мадридском, Бернском и др.).

Сотрудничество Республики Беларусь с ВОИС заключается в совершенствовании национального законодательства по стандартам, выработанным данной организацией. Основным направлением сотрудничества в будущем должно стать создание организационных и институциональных предпосылок для реализации данного законодательства, чтобы белорусские субъекты хозяйствования и граждане республики имели возможность эффективно осуществлять принадлежащие им права интеллектуальной собственности, а также располагали эффективными средствами защиты таких прав, в том числе на международном уровне. В этой связи приведем некоторые примеры.

Существенным вопросом при выходе предприятия на внешний рынок является зарубежная регистрация своего товарного знака, идентифицирующего товары данного предприятия и являющегося средством стимулирования сбыта. Однако регистрация товарных знаков в национальных регистрационных органах зарубежных стран связана с большими расходами и некоторыми техническими трудностями. Поэтому гораздо целесообразнее использовать возможности, предоставляемые Мадридским соглашением о международной регистрации знаков, и обратиться в международное бюро ВОИС с тем, чтобы получить международное свидетельство о регистрации, действительное во всех странах-участницах Мадридского соглашения. Такая практика пока не распространена среди белорусских предприятий, что объясняется неразвитостью национального экспорта. В будущем белорусские экспортеры должны использовать эту возможность.

Аналогичный пример можно привести в связи с регистрацией изобретений. Белорусское предприятие или отдельный изобретатель, желающий запатентовать свое изобретение в нескольких зарубежных государствах (например, с целью дальнейшей продажи лицензии за рубеж), может не подавать заявки непосредственно в национальные патентные ведомства этих государств, а воспользоваться услугами ВОИС на основе Договора патентной кооперации. В этом случае заявка подается в международное бюро ВОИС. Хотя договор и не предусматривает выдачи единого международного патента (заявитель получит в результате несколько самостоятельных национальных патентов), и плата за услуги по международному поиску и предварительной экспертизе заявки пропорциональна числу полученных национальных патентов, расходы на такую регистрацию будут меньше, а сама регистрация будет осуществлена быстрее.

В случае возникновения споров между белорусскими гражданами или субъектами хозяйствования, с одной стороны, и их зарубежными контрагентами – с другой по вопросам использования принадлежащих им прав интеллектуальной собственности стороны могут обратиться за их разрешением в Арбитражный центр ВОИС (действует с 1994 г.). это дает сторонам все преимущества арбитражного разбирательства перед государственным судопроизводством – быстроту разбирательства, меньшие издержки, меньшую формальность процесса, конфиденциальность, возможность урегулировать спор к взаимному удовлетворению обеих сторон.

Наличие большого научно-технического потенциала и ориентация на развитие наукоемких отраслей дает основание сделать вывод, что сотрудничество с ВОИС в будущем станет важным элементом международных отношений республики.

Таким образом, стратегическое планирование, успешная конкурентная политика государства не могут осуществляться без учета всех аспектов создания, охраны и управления интеллектуальной собственностью. Решение задач в данной области видится успешным только при условии проведения выверенной патентно-лицензионной политики, прежде всего на наиболее перспективных, приоритетных направлениях. Именно на этих направлениях и должны быть сконцентрированы все внутренние ресурсы, созданы соответствующие условия, механизмы и инфраструктура для развития технического творчества, инновационной деятельности, эффективного регулирования отношений в области интеллектуальной собственности.

**Заключение**

На рубеже XX и XXI вв. мировое сообщество подошло к пониманию необходимости объединения усилий различных стран в целях использования лучших научных достижений в интересах человечества, в том числе для предотвращения возникающих в процессе развития науки и техники угроз глобального характера, определения приоритетов научных исследований и механизмов их реализации.

Объективный процесс интернационализации современной экономики определяет интенсификацию международной научно-производственной кооперации. Вместе с тем происходящие в этой сфере явления неоднородны, им свойственны определенные противоречия, требующие организационного, правового и экономического регулирования на межгосударственном уровне. С одной стороны, в области фундаментальных наук быстро расширяется международная кооперация, с другой - прикладные разработки становятся все более закрытыми, их результаты рассматриваются как национальное достояние, имеющее стратегическое значение для обеспечения экономической безопасности отдельно взятого государства или группировки стран.

Учитывая значительную роль науки в решении социально-экономических проблем века, все большее число стран мира (Япония, Республика Корея, КНР, Индия и др.) используют планово-ориентированную модель формирования научной политики и развития научно-технического потенциала. Правительствами этих стран используются методы как директивного централизованного, так и индикативного планирования. Директивное планирование применяется с целью компенсации недостатков рыночной системы по финансированию масштабных НИОКР с высокой степенью риска, становления новых отраслей и технологической модернизации традиционных базовых отраслей. Это осуществляется прежде всего за счет прямых государственных ассигнований, государственного рынка в виде гарантированных государственных закупок новой высокотехнологичной продукции, а также налоговых и таможенных льгот.

Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС) является одним из важных элементов научно-технической политики страны, сохранения и наращивания российского научно-технического потенциала (НТП). В нашей стране всегда исходили из того, что МНТС носит вспомогательный характер, содействуя развитию отечественной науки и техники и в свою очередь зависит от состояния НТП.

Произошедшие в 90-х гг. XX в. коренные изменения политических и военно-стратегических реалий в современном мире, общественно-политические и экономические преобразования в России, государствах-членах СНГ и других странах бывшего социалистического лагеря существенно повлияли на развитие процессов международного научно-технического сотрудничества. Эти факторы не могут не учитываться при формировании стратегии и тактики МНТС. Перед Россией стоит задача полноправно присутствовать в мировом научно-технологическом сообществе, опираясь на еще сохранившийся отечественный научно-технический потенциал и используя сформировавшиеся в советский период разветвленные научно-технические связи с различными регионами мира как на государственном уровне, так и непосредственно на уровне ученых и специалистов.

Итак, в результате проделанной работы можно сделать основные выводы:

- мировой рынок информации и технологий представляет собой сложную систему обмена результатами интеллектуальной деятельности в овеществленной и неовеществленной формах;

- в процессе инновационной деятельности научно-технические разработки, которые нашли своего покупателя, передаются из одной страны в другую через различные каналы и формы коммерческого и некоммерческого обмена;

- ведущее место среди форм обмена занимают приобретение патентов и лицензий, а в последнее время на МРИТ появились инжиниринг, франчайзинг и консалтинг.

**Список использованных источников**

1. Дадалко В.А. Мировая экономика: Учеб. пособие. – Мн.: «Ураджай», «Интерпрессервис», 2001. – 529с.

2. Тэор Т.Р. Мировая экономика. – СПб: Питер, 2002. – 192 с.: ил. – (Серия «Краткий курс»).

3. Чеботарев Н.Ф. Мировая экономика: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К». – 2007. – 332 с.

