Министерство общего и профессионального образования РФ

Тюменский Международный Институт Экономики и Права

Кафедра экономики и  
мирохозяйственных связей

Курсовая работа

по дисциплине "Мировая экономика"

на тему **«Состояние и перспективы международной**

**торговли лицензиями и ноу-хау»**

Работу выполнил:  
студент 172 гр. 2 курса ЭФ,  
Туренко М. С.  
Работу проверила:  
Астахова М. А.

Тюмень, 1999

**Оглавление**

Введение 3

I. Возникновение международной торговли лицензиями 5

I.1. Эволюция рынка торговли лицензиями и ноу-хау 5

I.2. Создание патентной системы и развитие международной торговли лицензиями в текущем столетии 6

II. Формирование мирового рынка лицензий 7

II.1. Формирование рынка лицензий как товарного рынка 7

II.2. Определение мирового рынка лицензий 9

III. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий 11

III.1. Динамика развития международного рынка лицензий во второй половине XX столетия 11

III.2. География мировой торговли лицензиями 16

III.3. Состояние нематериальных активов в Российской науке 21

IV. Государственное регулирование лицензионных операций 23

IV.1. Национальное правовое законодательство 23

IV.2. Финансирование при продаже лицензий 26

IV.3. Проблемы государственного управления российского лицензионного рынка 28

V. Формы и методы обмена технологией. Роль и место лицензий в международном технологическом обмене 29

V.1. Некоммерческие формы обмена 30

V.2. Коммерческие формы обмена технологиями 31

V.3. «Жизненный цикл» технологий 33

VI. Особенности современной торговли лицензиями Российской Федерации с зарубежными странами 36

VI.1. Участие Российских предприятий в международной торговле лицензиями 37

VI.2. Международное сотрудничество государственных научных центров России 42

VI.3. Богатство видимое и невидимое 43

Заключение 45

Приложения 46

Приложение 1. Динамика международного обмена лицензиями в 1960-1989 гг. (п. III.1, таблица 1) 46

Приложение 2. Центры международной торговли лицензиями (п. III.2, таблица 2) 47

Приложение 3. О всемирный салон изобретений «Эврика» 48

Приложение 4. Двустороннее сотрудничество РФ с иностранными государствами 48

Список использованной литературы 50

*Версия документа: 1.0.7 (31 мая 1999 г.)*

# Введение

Темой настоящей курсовой работы была выбрана международная торговля лицензиями и ноу-хау. В век высоких технологий и революционных изобретений эта отрасль международных экономических отношений становится всё 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 партнёрами, т.к. в обозримом прошлом эта сфера деятельности полностью находилась в безраздельном ведении государства. Однако есть вполне отчётливые 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.

В настоящее время участниками международной торговли лицензиями являются практически все страны мира. Степень этого участия определяется в первую очередь экономическим развитием и научно-техническим потенциалом этих государств. Не случайно на долю ведущих промышленно развитых стран Запада приходится более 90 процентов мировой торговли лицензиями. Сейчас в приоритетных наукоемких отраслях производства невозможно найти известных в мире производителей конкурентоспособной продукции, не использующих иностранные или не предлагающих на рынке собственные новейшие разработки в качестве лицензий. Совершенно очевидно, что задачу развития ведущих отраслей производства и подъема экономики России невозможно осуществить без активного выхода широкого круга российских предпринимателей на мировой рынок лицензий.

Начавшийся в 80-е годы и продолжающий углубляться экономический кризис в России оказывает негативное воздействие на развитие её лицензионной торговли с другими государствами.

В условиях разрыва прежних экономических связей и падения производства, сохранения монопольных структур и неразвитого предпринимательства, отсутствия валюты и сокращения инвестиций в развитие отечественной науки и техники нельзя говорить о создании устойчивой базы для активизации лицензионной деятельности в стране.

Вместе с тем нельзя не замечать и новых условий для развития международной и формирования внутренней лицензионной торговли, которые складываются в результате проводимых в Российской Федерации реформ в области внешнеэкономической и патентно-лицензионной деятельности. Принятие Указа президента Российской Федерации «О либерализации внешнеэкономической деятельности» от 15 ноября 1991 г. и Патентного закона Российской Федерации, вступившего в силу 14 октября 1992 г., создало принципиально новую законодательную базу для прямого участия в международном обмене лицензиями практически всех юридических и физических лиц, зарегистрированных в качестве участников предпринимательской деятельности на территории России. Вместо ограниченного числа специализированных внешнеторговых организаций, осуществлявших ранее практическую деятельность в сфере международной торговли лицензиями на основе государственной монополии внешней торговли, в настоящее время участниками лицензионных сделок согласного законодательству фактически могут стать все владельцы объектов промышленной собственности и заинтересованные в них предприниматели. Однако задачи практической реализации этих возможностей и получения максимальной эффективности от заключаемых партнерами лицензионных договоров не только предъявляют высокие профессиональные требования к различным специализированным посредническим организациям в данной области, включая АО «Лицензиторг», Внештехнику, Союзпатент, патентным поверенным, патентно-лицензионным службам различных предприятий и организаций, но и требуют повышения патентно-лицензионной грамотности, овладения навыками лицензионной торговли широким кругом руководителей предприятий, разработчиков новой техники, коммерсантов, инженерно-технических работников.

Цель данной курсовой работы – рассмотреть международную торговлю лицензиями как сферу экономических отношений в обществе. В качестве основных задач можно выделить следующие: 1) познакомиться с историей возникновения и эволюцией этой сферы торговли; 2) оценить динамику развития лицензионной торговли в последние десятилетия; 3) рассмотреть современное состояние и, возможно, определить некоторые перспективы данной отрасли.

Первая глава посвящена истории возникновения и эволюционному периоду развития торговли лицензиями вообще, и международной торговли в частности. Во второй главе рассмотрен мировой рынок лицензий как подвид товарного рынка, процесс его отделения, а также характерные отличительные черты.

Третья глава отражает динамику развития рынка лицензий на современном этапе и тенденции его развития.

Четвертая глава посвящена проблемам государственного регулирования торговли лицензиями.

В пятой главе рассмотрены основные современные способы передачи технологии, и положение лицензирования в системе методов обмена технологией, как наиболее удобного и перспективного.

В шестой главе показано современное состояние лицензионной торговли России на мировом рынке и обозначены основные перспективы развития.

# I. Возникновение международной торговли лицензиями

## I.1. Эволюция рынка торговли лицензиями и ноу-хау

Процесс познания закономерностей природы, создания изобретений, накопления технических знаний, опыта и трудовых навыков уходит глубокими корнями в историю разумной деятельности человека. На всех её этапах изобретательская деятельность людей являлась непременным условием технического прогресса и развития производительных сил общества. Однако для различных экономических формаций существовали свои условия и методы использования научных открытий, изобретений, опыта и знаний людей. В докапиталистический период процесс их создания и распространения протекал медленно. Безусловно, и в то время проявлялась суть изобретений в способности давать производителям прибавочный продукт при замене традиционных орудий и способов труда нововведениями. Но из-за слабого развития процесса общественного разделения труда, низких темпов создания и ограниченного использования изобретения не играли решающей роли в экономике стран докапиталистических формаций.

Коренным образом изменилась роль научно-технических достижений в общественном развитии с переходом к капиталистическому способу производства, при котором они стали играть решающую роль в обострившейся конкурентной борьбе на рынках. Из теории стоимости известно, что товары, индивидуальная стоимость которых ниже рыночной, реализуют добавочную прибавочную стоимость или добавочную прибыль, тогда как товары, индивидуальная стоимость которых выше рыночной, не могут реализовать части заключающейся в них прибавочной стоимости. Получение добавочной прибыли стало главным стимулом изобретательской деятельности на предприятиях стран с рыночной экономикой. Для них изобретения, усовершенствования, технические знания и опыт превратились прежде всего в носителей добавочной прибыли, и это обусловило их особую роль в конкурентной борьбе товаропроизводителей на местных и международных рынках.

Современной торговле изобретениями предшествовал довольно длительный этап развития и революционных преобразований в науке, технике и производстве. В период, предшествующий промышленному перевороту, для предпринимателей было значительно выгоднее использовать изобретения на собственных предприятиях и продавать производимую с их применением продукцию на рынке. Однако на рубеже XVIII и XIX вв. владельцы новых разработок с учетом складывающейся финансовой, производственной и рыночной ситуации всё чаще предпочитали продавать предпринимателям свои изобретения, заключая с ними лицензионные сделки. Период международной торговли лицензиями с конца XVIII до середины XX столетия следует считать эволюционным. За этот срок она прошла развитие от отдельных лицензионных сделок до объёмов, оцениваемых в начале 50-х годов валютными поступлениями от продажи лицензий в размере около 400 млн. долл. в год.

## I.2. Создание патентной системы и развитие международной торговли лицензиями в текущем столетии

Становление международной торговли лицензиями было бы невозможно без создания патентной системы современного капитализма. Особое свойство изобретений приносить добавочную прибыль может быть обеспечено лишь при сохранении монопольного права собственности на их владение у продавцов и покупателей лицензий. Поэтому владелец изобретения выход своей интеллектуальной собственности на рынок в качестве товара может допустить лишь в том случае, если он располагает достаточными гарантиями сохранения монополии на эту собственность. Правовое средство такой защиты — патентование изобретений, развитие которого привело к образованию в XIX веке патентной системы капитализма.

Мощным стимулом для развития международной торговли лицензиями явилась научно-техническая революция середины текущего столетия. Взаимосвязь НТР и международного обмена лицензиями подтверждается тем очевидным фактом, что наиболее быстрые темпы роста и высокие объемы лицензионной торговли характерны для стран с высоким научно-техническим потенциалом (США, страны Западной Европы, Япония) и наукоёмких отраслей промышленности.

Одновременно с созданием материальной базы для торговли патентами и лицензиями в послевоенный период в мировой экономике сложились взаимовыгодные условия их использования как для продавцов, так и для покупателей. Побудительными причинами для продавцов лицензий было стремление обеспечить усиление своих позиций на зарубежных рынках и получение добавочной прибыли, покупателям лицензий чужие научно-технические достижения позволяли экономить время и средства для получения и внедрения нововведений.

Быстрому развитию торговли лицензиями в послевоенный период способствовали и такие процессы, как специализация и кооперирование в сфере науки, техники и производства, углубление интеграционных процессов и структурные изменения в мировой экономике, развитие технологического обмена по внутрифирменным каналам транснациональных корпораций. К 1990 г. ежегодный мировой объем валютных поступлений от продажи лицензий возрос более чем в 60 раз по сравнению с уровнем начала 50-х годов текущего столетия и составил около 30 млрд. долл. в год.

# II. Формирование мирового рынка лицензий

Мировой капиталистический рынок товаров представляет собой систему международных экономических отношений, определяющую движение товаров и взаимоотношения продавцов и покупателей в сфере обращения, в частности движение однородных товаров, связанных между собой определёнными признаками производственного характера и предназначенных для удовлетворения одних и тех же потребностей. Эта система находится под воздействием закона стоимости и регулируется рыночным механизмом, важнейшими элементами которого являются спрос, предложение и цена товаров.

## II.1. Формирование рынка лицензий как товарного рынка

Сформировавшийся во второй половине XX столетия мировой рынок лицензий сходен с традиционными товарными рынками и по масштабам, и по своей роли в мирохозяйственных связях современного общества. Несмотря на специфику мировой рынок лицензий отвечает всем критериям, присущим товарным рынкам.

Одно из условий рынка — однородность его товаров, на первый взгляд чуждая изобретениям, которые в силу своей уникальности, различия характеристик, принципов действия, сфер применения могут представляться чрезвычайно разнородными и сугубо индивидуальными. Однако при всём различии внешних признаков товары-изобретения имеют общие существенные признаки своей потребительной стоимости, а именно: новизну, изобретательский уровень, промышленную применимость. Указанные признаки позволяют им революционизировать технические процессы труда, выступать носителями научно-технического прогресса и обеспечивать их владельцам дополнительную прибыль. Эти существенные объективные признаки обеспечивают однородность любых товаров-изобретений на рынке даже при чрезвычайном разнообразии их внешних характеристик.

Международный рынок лицензий в полной мере отвечает и другим признакам товарных рынков. Он имеет отраслевую и географическую структуру, включает национальные рынки, имеет свои правила и обычаи, определяющие взаимоотношения продавцов и покупателей в сфере обращения. Существуют свои формы рекламы, методика расчёта цен, правовые нормы, базисные разновидности лицензий. Что касается скорости развития, то темпы торговли запатентованными технологиями в настоящее время в среднем превышают темпы развития торговли традиционными товарами в 3-4 раза.

Товарная масса рынка лицензий — это громадное число объектов промышленной собственности, рассредоточенных в государственных и полугосударственных организациях, на крупных и мелких фирмах, у частных владельцев изобретений. Современные международные информационные системы, созданные на базе вычислительной техники, позволяют объединить и обрабатывать в единых центрах огромный объём информации об имеющихся в мире предложениях на научно-технические достижения, а также о поступающих на них запросах. В сфере лицензионного обслуживания возникла разветвлённая сеть посреднических организаций, агентских фирм и брокеров, специализирующихся как в предоставлении упомянутой информации, так и продаже лицензий. Статистические данные по лицензионной торговле позволяют оценить ёмкость рынка лицензий в границах отдельных стран и в мировом масштабе, определить закономерности и тенденции его развития. Существующая неполнота этих сведений нередко затрудняет проведение такого анализа, но она не останавливает объективный процесс общественного разделения труда в области научно-технических исследований и разработок, процесс развития рынка лицензий в период происходящей научно-технической революции.

Анализ закономерностей и движущих сил лицензионного обмена показывает, что на международном рынке лицензий, как и на других товарных рынках, сложился и действует рыночный механизм, основными элементами которого являются спрос, предложение и цена.

Спрос на рынке лицензий представляет собой суммарную величину спроса на отдельные лицензии, отражающую степень потребности в получении конкурентами научно-технических достижений и лимитируемую той прибылью, которую покупатели лицензий могут получить от их применения.

Предложение характеризует динамику технического прогресса в тех или иных отраслях производства и представляет собой совокупность научно-технических достижений, поступающих на рынок.

Соотношений спроса и предложений на конкретные научно-технические достижения на рынке лицензий оказывает непосредственное воздействие на формирование уровня цен на лицензии. Характерно, что эта цена определяется с учётом наличия конкурентных предложений на изобретения-аналоги, а не затратами владельцев на их создание.

Характерная особенность товарного рынка лицензий — его универсальность, органическая связь со всеми отраслями производства. Но его развитие происходит не в равной мере во всех сферах экономики, а избирательно, преимущественно в прогрессивных наукоёмких отраслях промышленности под воздействием научно-технической революции и процессов международной специализации производства. Это определяет отраслевую направленность развития международной торговли лицензиями, формирование отраслевых рынков лицензий.

## II.2. Определение мирового рынка лицензий

По аналогии с традиционными товарными рынками, можно дать определение мирового рынка лицензий, который представляет собой систему международных экономических отношений между продавцами и покупателями научно-технических достижений, обладающих общим свойством революционизировать средства и процессы труда в сфере производства и имеющих единую лицензионную форму их движения в сфере обращения.

Объективный характер формирования во второй половине XX столетия международного рынка лицензий, его особенности и сходство с традиционными товарными рынками обусловлены влиянием следующих факторов:

1. Возникновение коммерческого обмена научно-техническими достижениями в лицензионной форме явилось закономерным результатом исторического развития производительных сил и производственных отношений при капитализме, распространения всеобщего характера товарного производства при рыночной экономике на результаты интеллектуальной деятельности людей. Природа и механизм развития этого процесса органически связаны с углублением общественного разделения труда, специализацией и кооперированием в области изобретательства и научно-технической деятельности и по своему содержанию сходны с процессами формирования товарных рынков.
2. Поступающие в сферу обмена объекты лицензий по своей сути отвечают всем признакам товара, а специфика их потребительной стоимости создаёт в сравнении с традиционными товарами особую правовую (лицензионную) форму их обращения на рынке. Коммерческий обмен объектами лицензий осуществляется путём заключения сделок купли-продажи особого рода, в которых отражается их специфика как товаров.
3. Экономическую основу объединения на рынке индивидуально различающихся научно-технических достижений составляет их потребительная стоимость, которая по своим существенным признаками является общей для всех научно-технических достижений. Эта потребительная стоимость предопределяет единство правовой (лицензионной) формы реализации научно-технических достижений в сфере обмена.
4. В сфере международной торговли лицензиями сложился и действует рыночный механизм, основными элементами которого являются спрос, предложение и цены. Создание на базе современных достижений информатики международных банков лицензий чрезвычайно интенсифицировало в последние десятилетия действие рыночного механизма посредством предоставления технических средств для объединения и быстрого взаимодействия партнёров на рынке.

Аналогично рынкам традиционных товаров международный рынок лицензий имеет количественные характеристики, отраслевую и географическую структуру, свои формы рекламы, методику расчёта цен, правовые нормы, базисные разновидности лицензий.

Его составными частями являются отраслевые, национальные и региональные рынки лицензий.

1. На состояние и динамику развития международного рынка лицензий оказывают постоянное воздействие конъюнктурные факторы, общие и специфические. Влияние общих факторов (постоянно действующие и временные, циклические и нециклические) проявляется на основных показателях состояния рынка лицензий в целом. Воздействие специфических конъюнктурообразующих факторов (научно-технические, производственные, правовые, рыночные и торгово-политические) сказывается на условиях реализации конкретных научно-технических достижений на рынке.
2. В послевоенный период в сферу международной торговли лицензиями вошли все промышленно развитые и подавляющая часть развивающихся капиталистических государств, резко увеличились объёмы и темпы роста лицензионного обмена. Эти изменения явились результатом непосредственного воздействия современной НТР, масштабного развития интеграционных процессов в мировом капиталистическом хозяйстве, образования транснациональных корпораций. В этот период завершается формирование международного рынка лицензий.

В структуру мирового рынка лицензий входят национальные рынки отдельных стран, где осуществляются внутренние лицензионные операции между национальными собственниками научно-технических достижений и заинтересованными предпринимателями. Национальные рынки находятся в постоянном взаимодействии с международным рынком лицензий и отражают происходящие на нём процессы. Специфика лицензионной торговли в стране до принятия нового патентного закона Российской Федерации состояла в том, что при унитарной планово-распределительной системе ведения хозяйства отсутствовала внутренняя торговля лицензиями и не существовал национальный рынок лицензий. Отечественные заинтересованные организации осуществляли операции по закупке и продаже лицензий только на международном рынке. Принятие новых законодательных актов в области охраны объектов промышленной собственности и переход к рыночной экономике предопределили новое значение этих объектов, превращение их в товары и обеспечили возможность для развития внутренней торговли лицензиями. В этих условиях неизбежно формирование рынка лицензий в рамках экономического пространства СНГ и его взаимодействие с мировым рынком лицензий.

# III. Современное состояние и тенденции развития мирового рынка лицензий

## III.1. Динамика развития международного рынка лицензий во второй половине XX столетия

Ещё в 50-60-е гг. текущего столетия проблема международного рынка лицензий не выходила за рамки дискуссии о его существовании, которая велась на страницах правовой и экономической литературы. Незначительные объёмы лицензионной торговли в предшествующий период, отсутствие её центров, невысокие спрос и предложение на лицензии не способствовали формированию такого рынка.

В середине XX столетия под воздействием научно-технической революции, интеграционных процессов и структурных сдвигов в мировой экономике длительный период развития международного обмена лицензиями сменился революционным этапом, который характеризуется резкой интенсификацией и ростом объёмов торговли изобретениями, научными знаниями и секретами производства и вовлечением в её орбиту практических всех стран мира. Если за весь эволюционный период развития международной торговли лицензиями (конец XVIII – середина XX столетия) объём валютных поступлений к началу 50-х гг. достигал 350-400 млн. долл. в год, то к началу 90-х гг. текущего столетия он увеличился более чем в 80 раз и составил 30 млрд. долл. в год. На современном этапе следует говорить о качественно новом состоянии международной торговли лицензиями, развитие которой привело к образованию в мировом капиталистическом хозяйстве нового, самостоятельного рынка мировой торговли, оказывающего возрастающее воздействие на всю систему мирохозяйственных связей современного общества.

Под воздействием этих процессов проблема рынка лицензий приобрела иную направленность: актуальным стал вопрос не о существовании рынка лицензий, а об анализе происходящих в нём процессов и использовании его возможностей в экономическом развитии всех стран мира. Благодаря использованию достижений информатики и широким публикациям данных в международных и национальных изданиях о лицензионной деятельности различных стран стало возможным делать количественные оценки объёмов мирового и национальных рынков, их географической и отраслевой структуры, анализировать состояние, динамику, развитие, спрос и предложение на рынке лицензий, осуществлять конъюнктурные и маркетинговые исследования и использовать их результаты в широком диапазоне от разработки государственной лицензионной политики и законодательных актов в этой области до проведения отдельных коммерческих операций на рынке лицензий.

Научно-техническая революция и развитие производи­тельных сил ведут ко все большему углублению между­народного разделения труда. В этих условиях торгово-экономические отношения между странами характеризу­ются быстрым расширением научно-технического и техно­логического обмена, 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.

Формы реализации технологии на мировом рынке раз­личны. В проекте «Международного кодекса поведения в области передачи технологии», разработанном в рамках ЮНКТАД, был сформулирован следующий перечень сде­лок, заключаемых при:

1) передаче, продаже или предоставлении по *лицензии* всех форм промышленной собственности (за исключением товарных знаков и фирменных знаков). *Лицензионное соглашение —* внешнеторговая сделка, по которой одна из сторон (лицензиар) предоставляет другой стороне (лицен­зиату) разрешение на использование объекта лицензии. К появлению лицензионных соглашений привело *патент­ное право* как право исключительного пользования. Совре­менные лицензионные соглашения не только включают право лицензиата на использование изобретений, но и предусматривают передачу ему лицензиаром знаний, тех­нического опыта, секретов производства и т. д., необхо­димых для практического освоения предмета лицензии;

2) предоставлении «ноу-хау» и технического опыта. *«Ноу-хау»* (дословно «знаю как») — обобщающий термин для различных «секретов производства», полностью или частично конфиденциальных знаний, сведений техническо­го, экономического, административного, финансового ха­рактера, использование которых обеспечивает определен­ные преимущества лицу или фирме, их получившим. До­говоры на передачу «ноу-хау» отличаются от лицензион­ных соглашений тем, что владелец технологии или изобре­тения отказался по каким-либо соображениям от их патентования, не отказываясь в то же время от продажи самой технологии. Отсутствие правовой защиты определи­ло специфику договоров по «ноу-хау», где содержится пункт о сохранении конфиденциальности передаваемой ин­формации и о возмещении убытков в случае его наруше­ния;

3) предоставлении технологических знаний, необходи­мых для приобретения, монтажа и использования машин и оборудования, полуфабрикатов и материалов, полученных за счет закупки, аренды, лизинга или каким-либо другим путем;

4) промышленном и техническом сотрудничестве в части, касающейся технического содержания машин, обо­рудования, полуфабрикатов и материалов.

В дополнение к этому перечню могут быть названы следующие формы сделок, заключаемых при:

5) оказании *инжиниринговых услуг,* к которым относятся подготовка технико-экономических обоснований, проектов; консультации; строительный, инвесторский и технический надзор; кратко и долгосрочные консульта­ционные услуги; проектирование новой технологии; тех­ническое содействие при проведении специализированных работ; проведение испытаний и проверки оборудования и машин и переработка сырья заказчика с использованием оригинальной технологии;

6) передаче технологии в рамках научно-технической и производственной кооперации (как на контрактной ос­нове, так и при создании смешанных обществ), когда в значительной степени объединяются научно-технические потенциалы каждой из сторон и происходит оперативный и стабильный обмен технологией в течение длительного времени;

7) передаче технологии в рамках инвестиционного сот­рудничества, в процессе которого происходят не только коммерческая реализация материализованной технологии в виде машин, оборудования, технологических линий и т. д., поставляемых на строящиеся объекты, но и передача технологии в «чистом виде» через консультации и обучение специалистов, шеф-надзор за строительством, через пере­дачу рабочих чертежей, а также многие другие формы технологического обмена.

Помимо вышеперечисленных форм сделок, существует и некоммерческая форма технологического обмена, к ко­торой относится передача научно-технической информа­ции в различных видах, проведение научных конферен­ций, симпозиумов, посещение выставок и ярмарок и т. д.

Все перечисленные формы сделок предназначены для выполнения единой задачи — передачи и приобретения технологии на коммерческой основе — и являются свое­образными соглашениями, в которых покупатель обладает соответствующим производственным потенциалом (или ка­питалом), а продавец — правом производства и знаниями в определенной области. Практически все это можно свес­ти к единому понятию обмена технологиями и различать только по формам выплаты вознаграждения.

Такой подход чрезвычайно важен для правильного вы­бора формы сделки и ее реализации, так как конечный эффект зависит от правильного взаимодействия партнеров. И приобретение технологии по классическому лицензи­онному соглашению, и компенсационные сделки, и сов­местные предприятия практически решают одну и ту же задачу: привлечения передовой технологии с целью повышения конкурентоспособности изготовляемой на ее базе продукции. В условиях нашей страны это позволяет в известной степени заменить импорт отечественными изде­лиями, удовлетворить потребности внутреннего рынка с последующим выходом на внешний рынок.

Более подробно формы обмена нематериальными активами, а именно интеллектуальной собственностью и ноу-хау, рассмотрены в главе V.

Выполненные на основе публикаций Международного валютного фонда расчёты, приведенные в таблице 1, дают возможность оценить масштабы и показать динамику международного обмена лицензиями за 1960-1989 гг.

Основной объём продаж научно-технических достижений на мировом рынке лицензий приходится на долю промышленно развитых капиталистических стран. В 1989 г. экспорт лицензий составил 25163 млн. долл., причём доля 17 ведущих капиталистических стран (США, Швейцария, Великобритания, Италия, Франция, ФРГ, Япония, Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Швеция, Испания, Норвегия, Португалия, Финляндия, Австрия, Австралия) составила 98,4%.

В то же время среди промышленно развитых стран выделяется группа государств, занимающих ведущие позиции на мировом капиталистическом рынке лицензий. На долю первых семи из указанных стран приходится около 90% лицензионных поступлений в капиталистическом мире.

Развивающиеся страны (Мексика, Аргентина, Колумбия, Марокко, Бразилия, Южная Корея и некоторые другие) лишь в середине 60-х годов начали практиковать продажу передовой технологии в другие страны. Её покупателями были преимущественно соседние развивающиеся страны, а значительную долю в этих продажах составляли сублицензии на технологии и ноу-хау, которые экономически более сильные развивающиеся государства ранее приобрели у ведущих капиталистических стран. В 1989 г. поступления от продажи лицензий развивающимися странами составили в текущих ценах лишь 350 млн. руб. или около 1,4% всего экспорта лицензий в капиталистическом мире.

На мировом рынке лицензий присутствует значительно большее число стран, импортирующих лицензии. Анализ статистики по импорту капиталистических стран показывает, что в 1989 г. более 91% платежей за лицензии приходилось на 17 указанных промышленно развитых капиталистических стран, в то время как доля всех развивающихся стран составился около 9%. В импорте лицензий прослеживается чёткая тенденция роста объёмов закупок лицензий промышленно развитыми странами и сокращение закупок лицензий развивающимися странами, доля которых на мировом рынке лицензий с 1960 по 1989 год сократилась с 45,8% до 9%.

Исследование динамики платежей и поступлений по международным лицензионным соглашениям за указанный период говорит о том, что торговля лицензиями в промышленно развитых странах развивается быстрее, чем в остальных странах капиталистического мира. Так, платежи 17 промышленно развитых стран в 1960-1989 гг. увеличились с 643 до 22904 млн. долл., или в 35,6 раза, в то время как платежи остальных стран возросли с 509 до 2259 млн. долл., или в 4,2 раза. Среднегодовые темпы прироста взаимной торговли лицензиями в указанных 17 странах составляли 13,5%, в остальных лишь 2,0%. Это привело к увеличению удельного веса взаимной торговли лицензиями ведущих капиталистических стран с 54,4 в 1960 г. до 91,0% в 1989 г.

Коммерческая реализация развитыми странами Запада собственных научно-технических разработок в других странах дает им большие прибыли. Например, если в 1987 году общий объем международной торговли лицензиями оценивался в 38,5 млрд. долларов США, то в 1990 году он уже достиг 60,3 млрд. долларов США и продолжает расти до настоящего времени. Факт такого всплеска коммерческой активности ряд специалистов связывает с миграцией умов из распавшегося Советского Союза.

## III.2. География мировой торговли лицензиями

Представленные в таблице 2 данные характеризуют географическую структуру международной торговли лицензиями, её главные центры и происшедшие в них изменения в 1960-1989 гг. Они дают возможность не только оценить расстановку сил в сфере международной лицензионной торговли, но и проследить изменения по важнейшим экономическим районам мира на протяжение последних 30 лет. Очевидно, что динамика международной торговли лицензиями в этих регионах отражает не только изменение роли и места отдельных государств в мировом капиталистическом хозяйстве, она свидетельствует о растущей роли лицензионной торговли во внешнеэкономической деятельности.

На протяжении многих десятилетий США занимают ведущее место среди стран капиталистического мира по обороту лицензионной торговли, однако с 1960 по 1989 год их доля снизилась с 38,6 до 27,9%. Это произошло главным образом за счёт уменьшения удельного веса США в экспорте лицензий с 70,8 до 47,0%. В указанные годы наиболее высокими темпами росли экспорт и импорт лицензий в странах Западной Европы, что обеспечило им первенство в обороте, импорте, а с 1989 г. и в экспорте лицензий среди других центров международной торговли лицензиями. Вместе с тем американские фирмы прочно удерживают передовые позиции в экспорте лицензий по сравнению с фирмами других стран капиталистического мира. Ведущая роль Соединённых Штатов в экспорте лицензий определяется не только огромным научно-техническим потенциалом страны, но и проводимой американскими транснациональными корпорациями активной политикой экономической экспансии на основе совместного вывоза капитала и продажи лицензий. Анализ направлений этой политики показывает, что несколько ослабляя свою деятельность в торговле лицензиями с независимыми фирмами, американские корпорации одновременно усиливают позиции в лицензионной торговле между расположенными в США материнскими фирмами и их многочисленными филиалами и дочерними компаниями за рубежом. Это обеспечивает монополиям значительно более высокие прибыли и прочное положение на зарубежных рынках.

В импорте лицензий за рассматриваемый период удельный весь США значительно увеличился. Это свидетельствует о том, что США заметно изменили свою политику в отношении закупок зарубежной технологии и резко расширили их объёмы в конце 80-х годов. По этому показателю в 1989 г. США вошли в число ведущих стран-импортёров лицензий, значительно отставая лишь от Японии.

В 1960-1989 гг. наиболее динамичным центром мировой капиталистической торговли лицензиями оставались промышленно развитые страны Западной Европы. В 1989 г. по обороту лицензионной торговли последующие места после США (14060 млн. долл.) и Японии (7340 млн. долл.) заняли (млн. долл.): Великобритания – 4333, Италия – 4134, ФРГ – 4050, Франция – 3021, Нидерланды – 2390, Бельгия и Люксембург – 1869, Швеция – 1041.

Значительный рост государственных средств и расходов частных фирм на НИОКР и увеличение инвестиций капитала за рубежом позволили ведущим западноевропейским странам добиться высокой эффективности в использовании за рубежом научно-технического потенциала путём продажи лицензий. Развитие процессов специализации в проведении научных исследований и кооперации в промышленном использовании их результатов содействовало росту лицензионной торговли преимущественно между странами региона, а также с США и Японией. Вслед за США западноевропейские страны занимают ведущие места по размерам поступлений от продажи лицензий. В 1989 г. эти поступления составляли (млн. долл.): Великобритания – 2205 (8,8%), Италия – 1619 (6,4%), ФРГ – 1360 (5,4%), Франция – 1146 (4,6%), Нидерланды – 773 (3,1%), Бельгия и Люксембург – 705 (2,8%).

Ещё более прочные позиции занимают западноевропейские страны в импорте лицензий. По объёмам закупок лицензий они входят в первую десятку промышленно развитых стран. В 1989 г. платежи за лицензии ведущих стран Западной Европы составляли (млн. долл.): ФРГ – 2690 (10,7%), Италия – 2518 (10,0%), Великобритания – 2128 (8,5%), Франция – 1875 (7,5%), Нидерланды – 1617 (6,4%), Бельгия и Люксембург – 1164 (6,4%).

Благодаря высоким темпам развития лицензионной торговли в странах Западной Европы за 30-летний период значительно возросла их доля в мировом лицензионном обмене: по обороту с 34,4 до 49%, экспорту с 28,6 до 42,3%, импорту с 40 до 55,6%. По обороту, экспорту и импорту лицензий этот регион занимает первое место на капиталистическом рынке лицензий.

Одним из важных центров капиталистической лицензионной торговли является Япония. Наряду с ФРГ эта страна в течение всего послевоенного периода занимала ведущие позиции в капиталистическом мире по импорту лицензий. В 1960-1989 гг. Япония увеличила закупки лицензий более чем в 56 раз. Приобретаемые лицензии японские фирмы используют не только для перевооружения ведущих отраслей своей экономики, но и как потенциал для развития собственных научно-технических исследований. Увеличение расходов на НИОКР и доработку приобретенных по лицензиям разработок позволило Японии к началу 80-х гг. значительно активизировать экспорт лицензий. Значительно отстававшая в 70-е гг. от США и ведущих стран Западной Европы по объёмам продаж лицензий Япония в 1989 г. вышла на третье место по этому показателю.

Заметное место в лицензионной торговле капиталистических стран занимают Австралия и Новая Зеландия. Географическая отдалённость этих стран от промышленно развитых районов мира создаёт предпочтительные условия для активной лицензионной торговли по сравнению с экспортом и импортом товарных грузов. Сравнительно высокий научно-технический и производственный потенциал этих стран позволяет постоянно расширять операции по закупке и продаже лицензий. С 1970 по 1989 год экспорт и импорт лицензий в этих странах соответственно возросли в 18,5 и 7,8 раза.

Наиболее многочисленную группу в капиталистическом секторе лицензионной торговли составляют развивающиеся страны Азии, Африки и Латинской Америки. Важным критерием для их объединения в сфере лицензионной торговли являются не географические, а экономические признаки. Для этих стран характерен сравнительно низкий уровень развития национального экономического и научно-технического потенциала, существенно ограничивающий не только продажу, но и покупку и возможности использования иностранных лицензий. Удельный вес этих стран в экспорте лицензий в 1989 г. составил 1,4% и лишь в два раза увеличился по сравнению с 1970 г.

Развивающиеся страны занимают значительное место в импорте лицензий, покупка которых осуществляется преимущественно в составе комплектных предприятий, поставляемых в экономически более сильные развивающиеся страны (Индию, Бразилию, Мексику, Аргентину, Иран и др.). Значительная часть лицензий приобретается развивающимися странами через функционирующие здесь филиалы и дочерние фирмы международных монополий. Несмотря на некоторый рост закупок иностранных лицензий развивающимися странами, объём которых с 1960 по 1989 год возрос с 539 до 2259 млн. долл., удельный вес этих стран в импорте за указанные годы сократился с 45,8 до 9,0%. Это объясняется более высокими темпами роста взаимной торговли лицензиями промышленно развитых капиталистических стран.

В международной статистике нет данных, свидетельствующих о размерах производства и торговли товарами, изготавливаемыми по лицензиям, за исключением лишь отдельных сведений об уровне производства по лицензиям некоторых видов продукции.

Произведённые на основе статистических данных о выплатах за использование лицензий оценочные расчёты показывают, что в 1989 г. в капиталистическом мире по лицензиям была произведена продукция на сумму более 500 млрд. долл.

Наибольшее количество продукции по лицензиям в 1989 г. было произведено в следующих странах (млн. долл.): Япония – 106400, ФРГ – 53800, Италия – 50360, США – 44800, Великобритания – 42560, Франция – 37500. Больше всего продукции изготовлено по американским лицензиям – на сумму 235400 млн. долл., английским – 44100, японским – 40400, итальянским – 32380, немецким – 27200, французским – 22920. Очевидно, что динамика, темпы роста и тенденции развития производства изготавливаемой по лицензиям продукции в целом соответствовали объёмам и направлениям развития международной торговли лицензиями.

Для характеристики мирового рынка лицензий несомненный интерес представляет его отраслевая структура. Формирование отраслевых рынков определяется тенденциями развития и структурными изменениями в мировой экономике, специализацией производства и концентрацией НИОКР и изобретательской деятельности в наукоёмких отраслях производства, где производятся товары с высокими потребительскими свойствами. Взаимосвязь объёмов и направлений вложений средств на НИОКР с состоянием и направлениями развития отраслевых рынков лицензий нетрудно проследить путём анализа имеющихся статистических данных, хотя воздействие НИОКР на лицензионную торговлю проявляется, как правило, не сразу, а через период (3-5 лет), необходимый для освоения и использования изобретений его владельцами, выхода на рынок и внедрения новой технологии у покупателя лицензий.

Для мирового рынка характерно преимущественное развитие лицензионной торговли в электротехнической и электронной промышленности, общем машиностроении, приборостроении, автомобильной, авиаракетной промышленности, химии и нефтехимии, биотехнологии, в области ресурсосберегающих технологий и др. В 70-80-е годы получил быстрое развитие коммерческий обмен изобретениями в области окружающей среды. Активный процесс насыщения научно-техническими достижениями прогрессивных отраслей промышленности оказывает прямое воздействие на рынок лицензий, укрепляет его материальную базу, значительно ускоряет темпы роста лицензионной торговли и ведёт к интенсивному формированию международных отраслевых рынков лицензий. В конце 80-х годов на долю отдельных отраслевых рынков лицензий приходилось: электротехника и электроника – 19%, общее машиностроение – 18,8%, химия и нефтехимия – 17,4%, транспортное машиностроение – 10,2%, текстильная и пищевая промышленность – 6,2% всего объёма коммерческих операций на мировом рынке лицензий. Замедленными темпами происходит развитие международной торговли лицензиями в металлургии, металлообработке, строительстве, сельскохозяйственном производстве, судостроении и ряде других традиционных отраслей экономики.

Отраслевая специализация лицензионной торговли имела место и по отдельным странам. Доминирующая роль на пяти основных отраслевых рынках лицензий (химия и нефтехимия, общее машиностроение, электротехника и электроника, транспортное машиностроение, текстильная и пищевая промышленность) принадлежит шести странам – США, Великобритания, ФРГ, Франции и Японии. В конце 80-х годов их доля составила более 83% всей торговли лицензиями в этих отраслях. Вместе с тем в последнее десятилетие появилась тенденция к сокращению этой доли преимущественно за счёт некоторого ослабления позиций США на этих рынках и роста объёмов торговли лицензиями в других странах Западной Европы, Канаде, Австралии и ряде других.

В настоящее время в капиталистическом производстве сложились новые направления технического прогресса, которые оказывают непосредственное воздействие на отраслевую структуру лицензионной торговли. К ним относится расширяющееся производство средств автоматизации и прежде всего вычислительной техники. Разработанные в последние десятилетия микроэлектронные схемы с высоким уровнем интеграции позволили реализовать новые решения в производстве станков с программным управлением, высокоэффективных как в массовом, так и в мелкосерийном производстве. На базе совместного применения многоцелевых станков с программным управлением, промышленных роботов и гибких производственных систем предметами лицензий становятся и комплексно-автоматизированные производства с использованием единых транспортных систем и централизованного управления на базе ЭВМ. Получают всё большее развитие производство бытовой техники с использованием мини- и микрокомпьютеров, а также оснащение её программным управлением.

На развитие международной торговли лицензиями оказывает влияние ускоренный в условиях энергетического кризиса процесс создания и внедрения в производство менее энергоёмких материалов. Разработка и внедрение новых видов пластмасс, полимеров, композитных материалов, специальных синтетических тканей и расширение областей их использования будут и в дальнейшем обеспечивать высокий удельный вес международной торговли лицензиями в области химии и нефтехимии. Расширяются масштабы торговли лицензиями в области охраны окружающей среды.

К характерным особенностям современного мирового рынка лицензий относятся концентрация и опережающие темпы развития торговли лицензиями между родственными фирмами (или между материнскими компаниями и филиалами) транснациональных корпораций по сравнению с лицензионным обменом между независимыми фирмами. В середине 80-х годов ТНК владели около 80% всех патентов на новую технику и технологию, на их долю приходилось около 65% валютных поступлений от продажи лицензий на мировом рынке, а на заграничных предприятиях корпораций более 20% продукции производилось с использованием лицензий материнских компаний. Ведущее место во внутрифирменной торговле лицензиями занимают американские ТНК, на долю которых в 1989 г. приходилось 78% всего экспорта лицензий США.

Современное значение мирового рынка лицензий для разных стран мира состоит прежде всего в создании механизма технологического обмена новейшими достижениями науки и техники между конкурирующими предпринимателями. Его формирование обеспечивает качественные изменения в характере и путях использования нововведений в мировом хозяйстве. С развитием НТР непрерывно растёт динамизм, активность международного рынка лицензий. Ускоренный процесс создания и замены научно-технических достижений в производстве ведёт к интенсификации международного лицензионного обмена. Этому в немалой степени способствуют качественные изменения в действующем рыночном механизме обмена лицензиями. Его совершенствование происходит посредством создания международной системы информации о спросе и предложениях на базе ЭВМ (банка лицензий), упрощения порядка патентования объектов промышленной собственности, типизации и стандартизации лицензионных сделок и, что особенно важно, расширения объёма услуг и технической помощи при внедрении нововведений на предприятиях покупателей лицензий. Рынок лицензий тем самым всё более избавляется от присущей ему замедленности операций по сравнению с другими товарными рынками, а по срокам и эффективности внедрения нововведений получает дополнительные преимущества перед их разработкой на базе собственных НИОКР.

В современных условиях развитие экономики и технический прогресс любой страны зависят от активности её внешнеэкономической деятельности на рынке лицензий, и, как показывает опыт ведущих государств, эта связь с рынком лицензий становится более прочной по мере развития экономики в стране.

## III.3. Состояние нематериальных активов в Российской науке

Роль нематериальных активов возрастает по мере развития законодательства об интеллектуальной собственности и ее охране, расширения торговли патентами и ноу-хау. По экспертным оценкам стоимость объектов промышленной собственности нематериальных активов организаций и предприятий РФ составляет около 1 трлн. долл. Однако большинство из них, в отличие от зарубежных фирм, до сих пор не ведет соответствующей оценки и учета. Лишь 10% предприятий используют патентное право для охраны объектов промышленной собственности, охраняется лишь 1-2% изобретений, полезных моделей и т.д., отсутствует оценка ноу-хау. Введение предлагаемой оценки в рамках действующего законодательства резко увеличит ресурсы для финансирования инновационных проектов, стоимость собственного капитала научно-технических организаций, залоговую стоимость их имущества.

Таким образом, управление нематериальными активами вплотную примыкает к управлению основными фондами. Значение этих активов особенно велико для науки. Необходимо обобщить опыт новой специфической формы управления активами инновационных центров (технопарковых структур). Разнообразие технопарковых структур (инкубаторы, технологические парки, технополисы) свидетельствует о различном уровне управления основными и нематериальными активами как при входе ресурсов, так и при выходе инновационных услуг, требует соответствующей оценки основных фондов и нематериальных активов. На территориях технологических парков предприятия могут получать на льготных условиях помещения для работы и опытного производства, научное оборудование, управленческое консультирование, патентные и дизайнерские услуги. Парки создают небольшие предприятия для первичного внедрения достижений науки и техники, передают информацию и документацию о хорошо зарекомендовавших себя нововведениях как в действующих, так и во вновь создаваемых производствах. Они оказывают услуги в области маркетинга, материально-технического снабжения и сбыта, налаживают научные и производственные связи с зарубежными организациями.

Основной вклад высших учебных заведений, научных и конструкторских учреждений в создание технопарков - это научные идеи, фундаментальные знания, изобретения ученых, преподавателей, аспирантов и докторантов, инженеров и изобретателей; научное консультирование; предоставление в распоряжение технопарка прилегающей территории, помещений, оборудования, библиотек и др. Вкладом предприятий в создание и развитие технопарка являются финансовая и материально-техническая поддержка, передача оборудования, предоставление производственных помещений безвозмездно, в аренду, по лизингу.

Экономические проблемы России в последние годы неблагоприятно отразились на сфере ее внешнеэкономических связей, сдерживая промышленный, технологический и экспортный потенциал страны, а также насыщение внутреннего рынка необходимыми товарами производственного и потребительского назначения.

На сегодня структуру российского экспорта определяет сырьевая направленность. Из России вывозятся ежегодно около 90 млн.тонн нефти и 40 млн.тонн нефтепродуктов. Экспорт нефти и нефтепродуктов расширяет возможности по реконструкции машиностроительной базы, без которой не представляется возможным решить проблемы агропромышленного комплекса и обеспечить прирост экспорта в 1995 - 2000 гг.

Вместе с тем вывоз из России традиционных сырьевых товаров имеет свои пределы, и основная цель проводимых Министерством мероприятий и намечаемых программ состоит в увеличении стоимостного объема российского экспорта и, прежде всего, за счет продукции с повышенной степенью обработки, наукоемких товаров, технологий и услуг.

В условиях относительно узких рынков сбыта для разрозненной российской машинотехнической продукции основным средством поддержки ее экспорта в ближайшей перспективе остается диверсифицированный вывоз машин, оборудования и технологий, конструкций, материалов совместно с услугами, лицензиями и "ноу-хау" в составе комплектных поставок для объектов технического содействия.

# IV. Государственное регулирование лицензионных операций

Государственное регулирование лицензионной торговли в капиталистических странах имеет цели: 1) создать оптимальные условия для прибыльного использования за рубежом находящихся во владении национальных фирм объектов промышленной собственности; 2) обеспечить доступ в страну передовой зарубежной технологии и одновременно защитить национальных предпринимателей от зарубежных монополий.

Важнейшими звеньями государственного механизма регулирования лицензионной торговли в странах с рыночной экономикой являются: национальное правовое законодательство, финансирование и государственное регулирование патентно-лицензионного обмена.

**В сфере международных отношений** регулятором выступает международное право, основанное на заключенных и принятых мировым сообществом международных конвенциях, договорах и соглашениях.

**Национальное регулирование** охватывает касающиеся сделок по передаче технологии законы, постановления, правила, административные решения, которые государства в рамках своего суверенитета имеют право принимать, дополнять и изменять.

## IV.1. Национальное правовое законодательство

**Национальное правовое законодательство**, регулирующее передачу технологии в большинстве стран, как правило, включает законы о патентах, товарных знаках и авторском праве, антитрестовское законодательство, законы о контроле над экспортом, налоговое законодательство, законы, предусматривающие возможность принудительного лицензирования технологии, законы об арбитраже, охране труда, об окружающей среде, о продовольствии, лекарствах и косметических средствах, требования по стандартизации и сертификации новой продукции и др. Государственное регулирование технологического обмена идёт как по пути создания новых законодательных актов, так и внесения дополнений и поправок к действующему законодательству. В США, странах Западной Европы и Японии широко используется судебная и административная практика в решении конкретных дел в области торговли лицензиями и других форм передачи технологии. Принятые судебные и административные решения становятся составной частью правовой системы в этой области и рассматриваются как юридическая база для принятия решений по аналогичным делам.

Национальные меры по регулированию потока технологии и последствия её передачи включают следующие аспекты:

финансовые (валютное регулирование платежей и переводов в иностранной валюте, условия внутреннего кредитования и финансирования, налоговый режим, политика в области цен);

технические (спецификации и стандарты, использование местных и импортируемых ресурсов, охрана окружающей среды, нормы санитарии и гигиены);

организационные (анализ, оценка и регистрация сделок по передаче технологии, их условий и сроков, регулирование соглашений о сотрудничестве с иностранными фирмами, выбор каналов, механизмов и организационных форм передачи технологии, утверждение сделок, определение их правовых последствий, распространение информации и обмен опытом).

В большинстве капиталистических стран национальное правовое регулирование базируется на положениях антитрестовского законодательства, зародившегося в начале XX века в США. Процесс распространения антитрестовских законов на лицензионную торговлю начался для США с конца 30-х, стран Западной Европы — с середины 60-х годов. Сейчас практически все капиталистические страны используют действующие в них антитрестовские или картельные нормы в сфере лицензионной торговли. Профессор Токийского университета М. Сайто утверждает, что если бы предприятие или государство следовали политике монополизации технологии, это привело бы к общему застою в технологическом развитии и препятствовало прогрессу соответствующей отрасли и национальной экономики.

К наиболее характерным положениям антитрестовских норм относятся: запрет на принятие при закупке лицензий таких условий как предписание лицензиату каких-либо продажных цен на продукцию по лицензии или областей применения; установление количественных ограничений в производстве запатентованной продукции или использование процесса; навязывание закупки продукции, не имеющей отношения к объекту лицензии; перекрёстное лицензирование, связанное с разделом рынка или ограничением производства; сохранение по истечении срока действия патента контроля над операциями лицензиата, заложенными в основе лицензионного договора; запрет лицензиату заниматься сбытом продукции, конкурирующей с продукцией лицензиара; обязательства по передаче в исключительную собственность лицензиара всех усовершенствований, сделанных лицензиатом в отношении объекта лицензии; запрет экспорта с территории лицензиата в другие страны ЕЭС, если лицензиар не владеет патентами в странах Общего рынка; предписание лицензиату в отношении внешнего вида, маркировки и упаковки лицензируемой продукции; уплата лицензиатом повышенного вознаграждения или штрафа за реализацию товаров иным путём, чем это предусмотрено договором.

Антитрестовское законодательство каждой отдельной капиталистической страны в основном служит протекционистским целям национальных предпринимателей при импорте лицензий, однако и экспортёрам лицензий этих стран приходится считаться с нормами антитрестовского законодательства других государств. В практике лицензионной торговли это нашло отражение в применении продавцами и покупателями лицензий типовых лицензионных договоров, в которых учитываются ограничительные меры, предусмотренные в антитрестовских законах.

<A>В отличие от антимонопольного законодательства промышленно развитых стран в законе Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» отсутствуют положения, касающиеся заключения лицензионных договоров, а в законодательстве о налогообложении не предусмотрены какие-либо льготы для продавцов и покупателей лицензии.

Нереализованным остаётся и декларируемое в ст. 34 Патентного закона положение о государственном стимулировании создания и использования объектов промышленной собственности, поскольку в стране не разработаны какие-либо законодательно-нормативные акты о предоставлении льгот продавцам и покупателям лицензий на изобретения и другие виды наукоёмкой технологии. Это существенно тормозит развитие российского рынка лицензий.

Анализируя законодательство и практику лицензионной деятельности в России, можно сделать вывод об отсутствии в стране цельной системы государственного регулирования обмена наукоёмкой технологией на внутреннем и внешнем рынках лицензий. Принятие Патентного и других законов в области интеллектуальной собственности создают лишь законодательно-правовую базу для формирования рынка лицензий в стране, но не обеспечивают его государственное регулирование и развитие.

Многие законодательные и нормативные акты, регулирующие важнейшие направления лицензионной деятельности, в России отсутствуют. Аргументируя такое положение, нередко ссылаются на опыт США и Германии, законодательство которых не предусматривает процедуры одобрения и регистрации лицензионных договоров, за исключением сделок на технологию стратегического, военного и двойного назначения. Однако цивилизованный характер рынка лицензий в этих странах обеспечивается не только системой других законодательных актов, но и большим опытом, традициями, профессионализмом и деловой культурой многих поколений предпринимателей.

Подавляющая часть российских предпринимателей, к сожалению, пока не имеет необходимых профессиональных знаний, опыта, деловой культуры в области международной торговли лицензиями. Отсутствие в сфере лицензионной деятельности антимонопольного законодательства, регламентированного порядка передачи наукоёмких технологий зарубежным фирмам, механизма одобрения и контроля за закупаемой технологией за рубежом порождают формирование и развитие в России нерегулируемого «дикого» рынка лицензий, который наносит ощутимый ущерб национальной экономике. Чтобы национальный рынок лицензий обрёл цивилизованную форму, необходимо создание единой системы государственного регулирования лицензионного обмена в стране, принятие соответствующих нормативных актов. </A>

## IV.2. Финансирование при продаже лицензий

Важной формой государственного стимулирования продажи лицензий за границу является **финансирование** (налоги, субсидии, страхование от различных рисков и др.). По законодательству большинства капиталистических стран налогообложению подлежат доходы, получаемые как в своей стране, так и за рубежом. Следовательно, выплата налогов по лицензионному договору как в стране лицензиара, так и стране лицензиата приводит к двойному налогообложению одного и того же дохода.

Ниже приведены размеры налогов на лицензионные платежи в различных странах:

| **Страна** | **Размер налога, %** |
| --- | --- |
| **США** | 30,0 |
| **Канада** | 15,0 |
| **Великобритания** | 41,25 |
| **Швеция** | 43,0 |
| **ФРГ** | а) 33,3 (если налог платит лицензиат)  б) 27,5 (если налог платит лицензиар) |
| **Италия** | 20,0 |
| **Финляндия** | 60,0 + 1,0 (со стоимости патента) |
| **Индия** | 50,0 |
| **Бразилия** | 25,0 |
| **Аргентина** | 20,0 |
| **Япония** | а) 10,0 – для Франции, ФРГ, США, Великобритании, Швеции  б) 15,0 – для Канады, Дании, Норвегии  в) 20,0 – для остальных стран |

Во многих странах применяется льготный режим налогообложения на доходы от передачи технологии за границу. Например, при продаже лицензий во Францию американские лицензиары уплачивают в бюджет страны не полный налоговый сбор от лицензионных поступлений из-за границы, а лишь разницу (10,8%) между уровнем этих налогов в США (30%) и Франции (19%), с учетом того, что американским лицензиаром уплачен полный налог в казну Франции.

Целям налогового стимулирования лицензионной торговли в капиталистических странах служат межгосударственные соглашения об отмене двойного налогообложения. Они направлены на поощрение экспорта лицензий, отмену или снижение налогообложения на приобретение нововведений в странах, покупающих лицензии. Применение таких соглашений особенно выгодно для американских экспортёров лицензий, на долю которых приходится основная часть лицензионных поступлений в капиталистическом мире. Так, к концу 70-х годов США заключили такого рода соглашения более чем с 40 странами, в том числе практически со всеми промышленно развитыми капиталистическими государствами. Вместе с тем ряд промышленно развитых стран, имеющих несбалансированную лицензионную торговлю с США (Франция, Япония, Австралия, Канада), оставили за собой право взимания налогов с платежей американским фирмам за лицензии. Развивающиеся страны, как правило, либо не имеют соглашений об отмене двойного налогообложения, либо предусматривают в них своё право на получение налогов с иностранных лицензиаров.

Одно из важных направлений лицензионной политики в капиталистических странах – **государственное регулирование патентно-лицензионного обмена**. Правительственные органы решают вопрос о целесообразности заключения тех или иных соглашений по коммерческому обмену научно-техническими знаниями, контролируют их условия и соответствие экономическим интересам и научно-техническому прогрессу страны. В большинстве стран установлена процедура и определены организации и ведомства, где можно получить разрешение на ту или иную сделку (например, в США – Бюро внешней торговли министерства внешней торговли и государственный департамент, во Франции – промышленные министерства и Банк Франции, в Японии – министерства, Центральный банк).

Государство нередко выступает в качестве субъекта международных соглашений об экономическом и научно-техническом сотрудничестве, и это стимулирует участие страны в мировой лицензионной торговле. Чаще это происходит в тех случаях, когда проблема приобретает национальный характер, выходит за круг интересов и возможностей отдельных фирм и для её решения требуется участие государства в финансировании и координации усилий местных и зарубежных фирм и организаций. К заключению таких соглашений западноевропейские страны прибегали, например, при создании сверхзвукового самолёта «Конкорд», космической ракеты «Ариан», строительстве тоннеля под Ла-Маншем, разработке программы «Эврика» (см. статью об участии России в этой программе в приложении 3). Практическая реализация таких объектов осуществляется ведущими компаниями соответствующих стран на основе правительственных заказов и специальных контрактов с государственными организациями, финансирующими эти проекты. Такие заказы дают мощные импульсы развитию лицензионной торговли между странами, поскольку их реализация осуществляется с использованием имеющихся у сторон и передаваемых на основе лицензионных сделок научно-технических разработок, а также путём покупки лицензий в третьих странах.

В системе государственного регулирования лицензионной торговли важное место занимает экспортный контроль над передачей технологии, являющейся составной частью национального законодательства о контроле за экспортом.

В основе этого контроля – так называемая «критическая технология», передача которой иностранным государствам, по мнению контролирующих органов, может привести к потере научно-технического приоритета и нанести ущерб стратегическим целям страны. Регулирование экспортного контроля осуществляется на национальном и международном уровне.

В 1949 г. по инициативе США был создан Координационный комитет по контролю за экспортом в социалистические страны (КОКОМ) со штаб-квартирой в Париже. В него вошли страны НАТО (кроме Исландии) и Япония. Входящие в КОКОМ страны составляют списки товаров и технологий, запрещённых к вывозу в бывшие социалистические страны. В рамках этой организации действует жёсткий контроль и санкции в отношении стран и компаний, нарушающих принятые КОКОМ решения. В связи с распадом системы социалистических государств в деятельности КОКОМ происходят серьёзные изменения, имеющие цель либерализовать передачу технологии в эти страны.

## IV.3. Проблемы государственного управления российского лицензионного рынка

Сравнительно небольшие объёмы формирующегося российского рынка лицензий не снижают остроты проблемы его управления государством. Несмотря на многообразие подходов к регулированию лицензионной деятельности в различных зарубежных странах функции государства в этой области сводятся в основном к следующим:

создание условий для свободного обмена наукоёмкой технологией внутри страны и на мировом рынке;

обеспечение охраны объектов промышленной собственности в своей стране и за рубежом;

предотвращение бесконтрольного экспорта высоких технологий в другие страны;

пресечение недобросовестной конкуренции и соблюдение антимонопольного законодательства;

контроль за актуальностью, техническим уровнем, экономичностью и валютными расходами при закупке зарубежной наукоёмкой технологии, использованием иностранных инвестиций;

соблюдение международных соглашений по обмену наукоёмкой технологией между странами-участницами, а также передача технологии в другие страны.

Очевидно, что эти функции, взятые за основу, вполне подойдут и для России. Однако проведение реформы внешнеэкономической, патентно-лицензионной деятельности и принятие соответствующих законодательно-нормативных актов в данной области позволили в значительной мере решить лишь первые две из этих задач. Невыполнение государством остальных указанных функций не только сделало в России неэффективным такой прибыльный вид коммерческой деятельности, как лицензионная торговля, но и привело к потере значительной части отечественного научно-технического потенциала. Сейчас в стране сложилась ситуация, парадокс которой заключается в том, что государство осуществляет обязательную регистрацию и контроль всех заключаемых внутренних лицензионных договоров и соглашений об уступке права на патент, и вместе с тем не ведётся регистрация и контроль аналогичных внешних коммерческих сделок с зарубежными фирмами.

Имеется немало фактов, свидетельствующих о передаче российскими патентообладателями иностранным фирмам ценной наукоёмкой технологии за очень незначительную плату. Так, газета «Нью-Йорк таймс» 8 августа 1993 г. сообщила о создании в США большой сети брокерских фирм, ведущих в России настоящую охоту за передовой, в том числе засекреченной, технологией. Президент одной из таких фирм – «Сайнтифик дайменшенз» (“Scientific Dimensions”) – прямо призывает использовать сложившуюся в России ситуацию для получения наукоёмкой технологии, поскольку такой возможности в будущем не предвидится. А пока американские брокеры и российские разработчики широко используют так называемые «стандартные договоры» с распределением прибыли от использования наших изобретений во соотношении 50:50. Такое деление прибыли, конечно же, далеко не адекватно их вкладу. Отсутствие контроля и регистрации внешних лицензионных договоров при недостатке у российских предпринимателей необходимых знаний и опыта в сфере международного лицензирования ведут не только к недополучению платежей за лицензии, но и к бесконтрольному вывозу национальных научно-технических достижений за рубеж.

# V. Формы и методы обмена технологией. Роль и место лицензий в международном технологическом обмене

Технологический обмен классифицируется по:

*объектам обмена* (патенты, ноу-хау, услуги, связанные с инженерно-технической и управленческой деятельностью, техническая документация, техническая помощь);

*способам получения информации* (выставки, симпозиумы, конференции, обмен учёными и специалистами, технологические сведения, сопутствующие приобретению или аренде оборудования и машин, научно-техническая и промышленная кооперация);

*характеру взаимосвязи* (совместное производство, совместные научно-исследо­ватель­ские и опытно-конструкторские работы, совместные предприятия;

*каналам получения информации* (коммерческие и некоммерческие, межгосударственные соглашения, межфирменные связи, внутренние связи многонациональных и транснациональных корпораций).

Наиболее распространённой формой передачи технологий является лицензионная торговля. По лицензиям передаются объекты промышленной собственности (патенты, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания), совершаются сделки об оказании технической помощи, услуг типа инжиниринг, обучению, передачу ноу-хау, компьютерных программ и программных продуктов.

## V.1. Некоммерческие формы обмена

**Некоммерческие формы технологического обмена** предусматривают передачу общих сведений рекламно-технического характера, ознакомление с технологией, производством и технико-экономическими данными в таком объёме, которого недостаточно для практического применения. Они, как правило, не включают таких обязательных при передаче технологии элементов, как право пользования технологией, детальная техническая документация, техническая помощь, производственный опыт. Научно-техническая информация даёт возможность партнёрам ориентироваться в направлениях развития науки и техники и получать общие сведения об имеющихся достижениях в различных отраслях производства. Она обычно предшествует обмену конкретными технологиями.

Передача такой информации может осуществляться посредством научно-технических публикаций, проведения выставок, ярмарок, симпозиумов, обмена делегациями учёных и инженеров, миграции специалистов, технического образования, сотрудничества в совместной разработке научно-технических проблем и деятельности международных организаций в области науки и техники. По мнению ряда экономистов, в эпоху научно-технической революции товарная форма передачи научно-технической информации усложнила бы процесс накопления и передачи знаний, застопорила технический прогресс и образование. При некоммерческих формах передачи технологии не учитывается её реальная ценность, которую может получить предприниматель при применении полученных знаний в производстве.

## V.2. Коммерческие формы обмена технологиями

**Коммерческие формы технологического обмена** предусматривают передачу научно-технических знаний и опыта, которые применяются при разработке производства и использовании различных товаров.

Наиболее распространёнными являются следующие коммерческие формы передачи технологии.

1. **Закупка образцов новой техники.** Применяется с целью проведения испытаний различных машин, приборов, изделий, материалов, сопоставления их с отечественными аналогами и при необходимости доработки последних до уровня передовых зарубежных образцов. Другой целью покупки образцов может быть их копирование для создания собственного производства. Следует, однако, учитывать, что организация производства изделий на базе образцов требует больших расходов на НИОКР, а скопированные изделия по своим техническим и экономическим параметрам оказываются, как правило, хуже оригиналов.
2. **Импорт новой техники в производственных целях** широко распространён во внешнеэкономических отношениях между странами. Такая форма обмена позволяет быстро получать и использовать передовую наукоёмкую технику. Однако её закупка связана со значительными затратами средств, кроме того, достаточно сложно обеспечить постоянное поддержание закупленной техники на современном уровне в условиях её быстрого морального старения.
3. **Торговля лицензиями** обеспечивает передачу прав и необходимого объёма научно-технических знаний для использования изобретений, ноу-хау, полезных моделей, промышленных образцов и других научно-технических достижений как на территории одной, так и нескольких стран. При торговле «чистыми» лицензиями главная цель коммерческой сделки — заключение самостоятельного лицензионного договора на право пользования объектом промышленной собственности. При передаче в лицензионной форме прав на использование изобретений, ноу-хау, промышленных образцов и товарных знаков в составе других внешнеэкономических сделок лицензии выступают как их составные части и являются сопутствующими.
4. **Инжиниринговые услуги.** Выделение инжиниринга в самостоятельный вид внешнеэкономической деятельности базировалось на необходимости обобщения и привлечения достижений и мирового опыта в определённых отраслях современной техники и технологии при выполнении собственных НИОКР, особенно для решения комплексных проблем, в том числе стоящих на стыке смежных отраслей.

Инжиниринговая деятельность подразделяется на проектно-консультационную, подрядную и управленческую. Инжиниринговые компании подразделяются на четыре основных вида: инженерно-консультационные, инженерно-строительные, консультационные по вопросам организации и управления и инженерно-исследовательские.

1. **Строительство заводов «под ключ».** При такой форме обмена технологией передающая сторона берёт на себя обязанности генерального подрядчика и ответственность за весь цикл строительства объекта, включая предпроектные изыскания, проектирование, предоставление лицензий, поставку комплектного оборудования, монтаж и пусконаладочные работы, техническое консультирование, вопросы организации и управления производством и т.п. Строительство завода «под ключ» является высокоэффективной формой передачи технологии с точки зрения внедрения технических новшеств и ликвидации отставания в определённых отраслях техники. Однако создание таких объектов связано со значительными единовременными платежами.
2. **Франчайзинг.** По контракту на франчайзинг компания-владелец технологии разрешает своему иностранному контрагенту использовать своё широко известное фирменное наименование при условии, что он будет под этим наименованием сбывать продукцию этой компании, получая в качестве компенсации за это техническую и коммерческую помощь, консультации и т.п.
3. **Лизинг** представляет собой передачу в долгосрочную аренду дорогостоящих машин, оборудования, транспортных средств, приборов и т.п. Арендатор получает постоянную техническую помощь со стороны арендодателя в виде обслуживания, консультаций и т.д. Благодаря лизингу предприниматель, не имеющий значительных свободных средств, получает возможность пользоваться современным оборудованием и передовой технологией. Однако при длительной аренде общие затраты по арендной плате могут превысить стоимость предмета аренды.
4. **Проведение совместных НИОКР на коммерческой основе** позволяет партнёрам снизить затраты на решение тех или иных научно-технических и производственных проблем. Указанная форма может применяться: 1) для выполнения совместных НИОКР до стадии решения технической проблемы и 2) для выполнения совместных НИОКР до стадии промышленного внедрения результатов.

В первом случае стороны обмениваются конфиденциальной научно-технической информацией, производственным ноу-хау, лицензиями на изобретения, патентами и т.д. При положительных итогах сотрудничества стороны получают возможность совместно или раздельно использовать результаты НИОКР. Во втором случае стороны не ограничиваются решением технической задачи, а предпринимают совместные меры по внедрению полученных результатов в производство.

1. **Промышленная кооперация.** Сотрудничество партнёров осуществляется на основе совместных исследований и разделения труда в производстве отдельных деталей, узлов, компонентов с последующими взаимодополняющими поставками, совместным маркетингом и сбытом продукции при сохранении юридической независимости партнёров.
2. **Совместные предприятия.** Они, как правило, являются ассоциацией самостоятельных предприятий и предполагают совместное управление, собственность на капитал и распределение прибылей и рисков. Совместные предприятия часто создаются для осуществления какой-либо комплексной научно-технической и производственной программы. В уставный фонд совместных предприятий в качестве своего вклада стороны нередко вносят изобретения, ноу-хау и другие научно-технические разработки.

Анализ международной практики технологических обменов показывает, что наиболее эффективными и быстро распространяющимися формами передачи технологии являются те, которые ориентированы на установление постоянных и устойчивых связей между партнёрами, обеспечивают целенаправленную передачу передовой технологии и оптимальное решение актуальных технических и производственных проблем.

## V.3. «Жизненный цикл» технологий

Выбор того или иного вида передачи технологии не может осуществляться без анализа и оценки уровня, научно-технической и коммерческой значимости передаваемой технологии, а также и учёта стадии её развития. В этой связи имеют значение следующие виды технологий, соответствующие этапам их «жизненного цикла»: уникальная (I этап), прогрессивная (II этап), традиционная (III этап) и морально устаревшая (IV этап).

К **уникальным технологиям** принадлежат изобретения и другие научно-технические разработки, защищенные патентами или содержащие ноу-хау, делающие невозможным их использование конкурирующими организациями. Данные технологии обладают новизной, изобретательским уровнем и могут быть использованы в производстве на условиях исключительной монополии. Пути создания таких технологий — НИОКР и изобретательская деятельность специалистов. При определении цены уникальной технологии на рынке учитывается её способность создавать максимальную добавочную прибыль её покупателю.

К **прогрессивным технологиям** относятся 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, обладающей абсолютным превосходством над любой технологией в соответствующей отрасли, преимущества прогрессивной технологии имеют относительный характер. Прогрессивность той или иной технологии может проявляться в границах отдельных стран, различных фирм, в зависимости от условий её 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. Путями создания прогрессивной технологии могут быть не только научно-техническая и изобретательская деятельность учёных и инженеров, но и эволюция уникальных нововведений, постепенно теряющих свою новизну и защиту от использования конкурентами.

**Традиционная (обычная) технология** представляет собой разработки, отражающие средний уровень техники, достигнутый большинством производителей продукции в данной отрасли. Такая технология не даёт существенных технико-экономических преимуществ и качества продукции, которое обеспечивается ведущими производителями аналогичных товаров. Покупатель не может рассчитывать на дополнительную (сверх средней) прибыль при реализации обычной технологии. Её преимущества для покупателя состоят в сравнительно невысокой стоимости и возможности приобретения проверенной в производственных условиях технологии. Традиционная технология, как правило, создаётся не в результате проведения научно-технических исследований, а за счёт устаревания и широкомасштабного распространения прогрессивной технологии. Продажа такой технологии обычно осуществляется по ценам, компенсирующим продавцу издержки на её подготовку и обеспечивающим получение средней прибыли.

**Морально устаревшая технология** относится к разработкам, не обеспечивающим производство продукции среднего качества и технико-экономических показателей производства, достигнутых у большинства производителей аналогичной продукции. Использование таких разработок закрепляет технологическую отсталость её владельцев.

Говоря о месте мировой торговли лицензиями в международном технологическом обмене, следует иметь в виду, что она имеет дело с уникальной и прогрессивной технологиями, передаваемыми как в виде «чистых», так и сопутствующих лицензий. К «чистым» лицензиям следует относить продажу-покупку технологий, имеющих самостоятельное целевое назначение, которые оформляются отдельными лицензионными договорами. Продажа таких лицензий нередко сопровождается поставками оборудования, сырья, комплектующих и т.п., необходимых для освоения лицензий. К сопутствующим лицензиям относятся уникальные и прогрессивные технологии, передача которых осуществляется с использованием других рассмотренных выше форм технологического обмена.

Из множества форм международного технологического обмена только лицензионная торговля приобрела самостоятельное значение и сформировалась в отдельный мировой рынок лицензий.

Вывод о самостоятельной роли лицензионной формы в торговле уникальной и прогрессивной технологией имеет важное практическое значение для участников внешнеторговых операций. Он подтверждает правомерность получения лицензионного вознаграждения не только при продаже «чистых» лицензий, но и при передаче уникальной и прогрессивной технологии в составе товаров, подрядных работ, инжиниринговых услуг и при других формах обмена.

# VI. Особенности современной торговли лицензиями Российской Федерации с зарубежными странами

Переход России к рыночной экономике и проведение в связи с этим радикальных преобразований в области внешнеэкономической и патентно-лицензионной деятельности коренным образом повлияли на условия участия отечественных предприятий и организаций в международной торговле лицензиями.

Распад СССР, развитие политического, экономического кризиса, а также кризиса в управлении, разрушение хозяйственных связей, кредитно-денежной системы, падение производства и объёмов внешнеэкономической деятельности, возросшая невосприимчивость предпринимательских структур к использованию нововведений в условиях диктата производителей и отсутствия конкуренции на рынке не могли не отразиться на резком сокращении объёмов лицензионной торговли Российской Федерации с зарубежными странами.

Действовавший в рамках бывшего Советского Союза плановый, строго регламентированный, но излишне громоздкий и малоэффективный механизм государственного регулирования лицензионной деятельности в конце 80-х годов оказался разрушенным. Были ликвидированы или сокращены государственные управленческие структуры, патентно-лицензионные службы предприятий и организаций различных форм собственности, отменены действовавшие в этой области законодательные акты, оказалось нарушенным единое патентное пространство на территории входивших в СССР республик. Уникальный опыт, знания и деловые связи таких организаций, как «Лицензиторг» и «Внештехника» оказались невостребованными. Вследствие этого неконтролируемый вывоз отечественных наукоёмких технологий, основанный на прямых контрактах разработчиков с иностранными фирмами, значительно увеличился.

Государственные и приватизированные предприятия Российской Федерации оказались перед необходимостью осуществлять патентно-лицензионную деятельность, включая международную торговлю лицензиями, в новых радикально изменившихся условиях. Это связано с созданием новой законодательной базы, определяющей условия участия предприятий и организаций различных форм собственности в международной торговле лицензиями.

## VI.1. Участие Российских предприятий в международной торговле лицензиями

Для начала напомним об участии России в международных соглашениях по охране промышленной собственности. Как известно, Советский Союз состоял в 10 таких соглашениях, функционирующих под эгидой ВОИС[[1]](#footnote-1):

*Конвенция, учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности;*

*Парижская конвенция по охране промышленной собственности;*

*Мадридское соглашение о международной регистрации знаков;*

*Ниццкое соглашение о международной классификации товаров и услуг для регистрации знаков;*

*Локарнское соглашение об учреждении международной классификации промышленных образцов;*

*Договор о патентной кооперации;*

*Стасбургское соглашение о международной патентной классификации;*

*Договор о регистрации товарных знаков;*

*Будапештский договор о международном признании депонирования микроорганизмов для целей патентной процедуры;*

*Найробский договор об охране олимпийского символа.*

На следующий день после распада СССР (26 декабря 1991 г.) МИД Российской Федерации приняло меры к продолжению участия России в этих соглашениях, направив соответствующую ноту генеральному директору ВОИС, являющемуся их депозитарием, с тем, чтобы российские граждане могли пользоваться всеми вытекающими из них преимуществами.

В ноте заявлялось, что “членство Союза Советских Социалистических Республик во Всемирной организации интеллектуальной собственности и во всех её органах, а также участие во всех конвенциях, соглашениях и других международно-правовых документах, подписанных в рамках Всемирной организации интеллектуальной собственности или под её эгидой, продолжается Российской Федерацией”. Этой же нотой Россия приняла на себя полную ответственность за все права и обязательства СССР, включая финансовые.

В соответствии с Указом президента России «О либерализации внешнеэкономической деятельности на территории РСФСР» №213 от 15 ноября 1991 г. осуществление внешнеэкономической деятельности разрешено всем зарегистрированным на территории Российской Федерации предприятиям и их объединениям, независимо от форм собственности. Это означает, что юридические лица, зарегистрированные в качестве участников предпринимательской деятельности в России, получают право и на участие в международной торговле лицензиями. В связи с этом МВЭС[[2]](#footnote-2) России прекратило выдачу разрешений и регистрацию участников внешнеэкономической деятельности, которые носили обязательный характер до выхода данного указа.

Регистрация участников в качестве субъекта хозяйственной деятельности, а следовательно, и получение права на участие в международной торговле лицензиями требует проведения следующих подготовительных мероприятий:

1. Подготовка учредительных документов и поиск юридического адреса (помещения). Визирование учредительных документов у юрисконсульта и заверение нотариусом.
2. Сдача документов в регистрационную палату района или города. Получение временного свидетельства о регистрации.
3. Открытие временного счёта в банке. Внесение уставного фонда.
4. Изготовление печати.
5. Открытие постоянного счёта в банке.
6. Получение кодов ОКПО, ОКОНХ и СООГУ в Госкомстате.
7. Регистрация в налоговой инспекции и пенсионном фонде.
8. Сдача в регистрационную палату документов, подтверждающих выполнение действий по пунктам 3-7, и получение постоянного свидетельства о регистрации.

При создании акционерных обществ и совместных предприятий необходима дополнительная регистрация в Министерстве финансов РФ, а для концернов и крупных межрегиональных объединений — в Государственном комитете РФ по антимонопольной политике и поддержке новых экономических структур. Участие физических лиц, а также не имеющих регистрации предприятий и их объединений в международной торговле лицензиями возможно лишь через посреднические организации, зарегистрированные в соответствии с указанным порядком. В качестве посредников при заключении лицензионных сделок следует выбирать фирмы и организации, которые специализируются на проведении патентно-лицензионных операций, имеют устойчивые деловые связи с зарубежными фирмами и опыт заключения лицензионных договоров на продажу и покупку лицензий. В качестве таких организаций могут быть рекомендованы специализированные внешнеторговые организации «Лицензиторг», «Литинтерн» и «Внештехника», независимые фирмы патентных поверенных, патентно-лицензионные службы предприятий с многолетним опытом участия в международной торговле лицензиями. К числу предприятий, накопивших опыт и способных к самостоятельному выполнению операций по продаже и закупке лицензий, можно отнести Волжский автозавод, МНТК «Микрохирургия глаза», Государственный проектный институт кокса, ЦНИИ черной металлургии, Всероссийский алюминиево-магниевый институт, Институт физики твёрдого тела, НИИ пластмасс и другие.

Однако преобладающая часть российских предприятий и организаций, получивших право на предпринимательскую деятельность в различных отраслях производства, не располагают необходимой базой знаний и опыта, квалифицированными работниками, способными на профессиональном уровне решать весь комплекс проблем, связанных с международной и внутренней торговлей лицензиями. Поэтому на начальном этапе этого бизнеса при незначительных объёмах лицензионных операций целесообразно пользоваться посредническими услугами упомянутых выше внешнеторговых организаций и патентно-лицензионных служб.

Существенные изменения произошли и в сфере государственного регулирования международной торговли лицензиями в Российской Федерации. Принятое на основе упомянутого указа президента Постановление правительства Российской Федерации №90 от 30 декабря 1991 г. «О лицензировании и квотировании экспорта и импорта товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации в 1992 г.» устанавливает единый порядок выдачи лицензий и квот на продажу и покупку товаров в странах дальнего и ближнего зарубежья в соответствии со списками, утверждаемыми правительством. Данное постановление распространяется на всех субъектов хозяйственной деятельности в Российской Федерации и касается в том числе и вопросов продажи и закупки лицензий. В приложениях к постановлению, относящихся к экспорту товаров, исключены изобретения и ноу-хау, для продажи которых ранее требовалось получение разрешения соответствующего государственного органа (Совет Министров, ГКНТ, Госкомизобретений). Вместе с тем в Приложении №2 к данному постановлению говорится, что получение разрешения на продажу изобретений, ноу-хау и результатов научно-исследовательских работ необходимо лишь в том случае, когда они могут применяться при создании вооружения и военной техники. Списки таких разработок подготавливаются министерствами экономики и финансов РФ.

Претерпел изменения и порядок закупки лицензий на изобретения и ноу-хау за рубежом в связи с отменой государственного планирования их импорта и выделения централизованных валютных средств на эти цели. В рамках проводимой в стране либерализации внешнеэкономической деятельности на основе указанных законодательных актов был отменён разрешительный порядок продажи и закупки лицензий в стране и соответственно ликвидированы занимавшиеся этими проблемами службы.

Современное состояние и перспективы развития лицензионной торговли в Российской Федерации также связаны с принятием Верховным Советом в 1992 г. Патентного закона Российской Федерации, законов «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров», «О правовой охране программ для ЭВМ и баз данных», «О правовой охране топологий интегральных микросхем», «Об авторском праве и смежных правах», ряда законодательных и нормативных актов, что позволило создать новую правовую базу для патентно-лицензионной деятельности в стране, адекватную правовому законодательству в этой области в странах с рыночной экономикой.

Введение в практику изобретательской и патентно-лицензионной деятельности понятия «патент» вместо ранее используемого авторского свидетельства означает, по существу, приватизацию объектов промышленной собственности, передачу исключительного права на их использование из рук государства патентообладателям, в роли которых выступают авторы, предприятия и организации различных форм собственности. В результате патентообладатели, являющиеся юридическими лицами в Российской Федерации, получили право на внешнеэкономическую деятельность, в том числе на продажу лицензий на собственные разработки зарубежным фирмам.

Преимущества, предоставленные с 1992 г. патентообладателям Патентным законом РФ очевидны. К примеру, по старому патентному законодательству советский изобретатель всемирно известной игры "Тетрис" получил только служебную премию и несколько ценных подарков, Академия наук - $ 10 млн., посредник в переговорах по продаже игры - около $ 35 млн., а фирма NINTENDO заработала только на ручном варианте игры $ 2 млрд. Действуй тогда новый Патентный закон - наш изобретатель обеспечил бы материально несколько своих поколений.

В Патентном законе Российской Федерации нет упоминания о внутренней торговле лицензиями в стране. Однако в ст. 13 (п. I) закона говорится, что любое лицо, не являющееся патентообладателем, вправе использовать изобретение, полезную модель, промышленный образец, защищенные патентом, лишь с разрешения патентообладателя (на основе лицензионного договора). Иное использование указанных объектов промышленной собственности признаётся нарушением патента, и к виновным, в соответствие со ст. 14 закона, должны применяться санкции. Указанные положения об обязательном заключении лицензионных договоров на использование изобретений, полезных моделей и промышленных образцов распространяются на все деловые отношения патентообладателей с заинтересованными в этих разработках предпринимателями на территории России. Императивный характер этих норм означает, по существу, законодательное введение в Российской Федерации внутренней лицензионной торговли. Это новое явление в отечественной экономике, свидетельствующее о её рыночном характере. Лицензионная форма коммерческого обмена охраняемыми объектами промышленной собственности в силу законов рынка непременно должна распространяться и на обмен не имеющими патентной защиты техническими разработками типа ноу-хау. Уже имеется немало примеров внутренних лицензионных договоров на ноу-хау, подписанных российскими предпринимателями.

Как уже отмечалось, новое законодательство не предусматривает необходимости получения разрешения на продажу объектов промышленной собственности за границу, а также процедуру одобрения заключенных лицензионных договоров. Однако Патентный закон Российской Федерации (раздел IV, ст. 13, п. 2) вводит обязательный порядок регистрации лицензионных договоров в Патентном ведомстве, без чего они считаются недействительными. Их регистрация осуществляется в Комитете РФ по патентам и товарным знакам (Роспатенте) в соответствии с Порядком регистрации договоров на передачу прав на патент и права на использование изобретения или промышленного образца, вытекающего из патента, утверждённым приказом Роспатента от 9 марта 1992 г. Это документ, однако, не касается процедуры регистрации лицензионных договоров на ноу-хау и опционных соглашений. Практически во всех странах мира с рыночной экономикой осуществляется и внешняя (международная), и внутренняя торговля лицензиями, и эти процессы органически связаны между собой. Несмотря на различия в экономике и особенности правового регулирования лицензионных операций в разных странах, национальные рынки лицензий имеют общие черты, характерные для мирового рынка лицензий. Этот вывод имеет важное практическое значение для лицензионной деятельности российских предприятий и организаций, получивших право прямого участия в международных лицензионных операциях с фирмами других стран, а также ставших участниками внутренней лицензионной торговли в стране. Органическая взаимосвязь национальных и мирового рынка лицензий обусловливает возможность использования российскими предпринимателями во внутренней торговле лицензиями на территории России форм, методов и принципов, применяемых в международной лицензионной торговле. Накопленный российскими лицензиарами, лицензиатами и патентно-лицензионными службами опыт многолетнего участия в международной торговле лицензиями должен быть использован не только для дальнейшего расширения деловых контактов с зарубежными партнёрами, но и для осуществления коммерческих операций на внутреннем рынке лицензий. Во внутренней лицензионной торговле в значительной мере могут быть использованы применяемые в международной практике типовые лицензионные договоры, принципы и методика определения цены лицензии, виды платежа, реклама, маркетинговые исследования, опыт подготовки и заключения договоров и др. Одновременно следует учитывать особенности российского законодательства в этой области и реальные интересы отечественных продавцов и покупателей лицензий.

## VI.2. Международное сотрудничество государственных научных центров России

Расширение международных связей является одной из самых характерных тенденций в деятельности государственных научных центров (ГНЦ) России. Зарубежные контакты в той или иной степени существенны для стабилизации финансово-экономического положения организаций и их развития, и придание организациям статуса ГНЦ России стимулировало расширение этих связей. Вместе с тем, в нынешних условиях ряд ГНЦ России не имеет налаженных зарубежных контактов, особенно в коммерческой сфере, либо из-за специфики исследовательской деятельности, либо из-за закрытости тематики, либо из-за нехватки финансовых ресурсов.

За истекший период деятельности ГНЦ России выявились наиболее типичные способы реализации международных контактов. Несмотря на сохраняющиеся риски (коммерческий, информационный, технологический), правовые и административно-хозяйственные сложности, явно прослеживается переход от заключения протоколов о намерениях к более действенным и результативным формам сотрудничества: к научно-техническому сотрудничеству на договорной основе, в том числе, к выполнению совместных НИР, к заключению полноценных контрактов коммерческого характера, которые предусматривают отчисления организациям- разработчикам в форме процентов от продажи продукции.

Коммерческие контракты занимают сейчас около 40% всех видов соглашений, договоры о сотрудничестве и совместной деятельности - около 30%, коллективные и индивидуальные гранты - 14%, протоколы о сотрудничестве - около 3%.

Наиболее значимыми для большинства ГНЦ России формами сотрудничества являются: передача готовой научно-технической продукции и ноу-хау, проведение совместных прикладных исследований (в основном, в форме исследовательских контрактов), совместная разработка фундаментальных проблем (в том числе в форме коллективных, совместных грантов).

Создание совместных предприятий как форма сотрудничества ГНЦ России с зарубежным контрагентом не получила широкого распространения. В настоящее время успешно функционируют лишь единицы таких предприятий.

См. выдержки из доклада «Международное научно-техническое сотрудничество РФ» на Брюссельском семинаре INTAS [10] по двустороннему сотрудничеству в области технологий России с иностранными государствами в приложении 4.

## VI.3. Богатство видимое и невидимое

Сравнительно недавно известная международная аудиторская компания оценила имущество знаменитой отечественной самолетостроительной фирмы. Оказалось, что в общей стоимости имущества материальные активы составляют только 30%. А остальные 70% — это активы нематериальные, главным образом интеллектуальная собственность и деловая репутация. (Любопытно, что до проведения такой оценки интеллектуальная собственность почти не была отражена в балансе предприятия.) А для фирмы, конструирующей и производящей автоматы Калашникова, этот процент еще выше — 80%.

Интерес к интеллектуальной собственности прежде всего связан с возможностью получения дополнительного дохода от монопольного использования новых технологий или продажи патентов и лицензий. Интеллектуальная собственность компаний становится все более дорогостоящим активом, реальную стоимость которого не всегда могут отразить принципы бухгалтерского учета. Особенно это относится к тем отраслям, где ключевую роль играют не столько здания и оборудование, сколько доходность патентов, товарных знаков, авторских прав и других так называемых неосязаемых активов. К примеру, рыночная стоимость компании Microsoft на 25.07.96 г. составляла 70,9 млрд. долл., несмотря на то что по данным балансового отчета стоимость чистых активов была 5,7 млрд. долл.

К сожалению, в России из-за плохо поставленного учета нематериальных активов (НА) и интеллектуальной собственности (ИС) доля первых по бухгалтерским документам составляет обычно менее 1%. Отсутствие надлежащего учета ИС и НА - одна из причин кражи интеллектуальной собственности, от которой Россия несет колоссальные убытки.

По некоторым оценкам, например, в 1996 году потери России от нелицензированной передачи интеллектуальной собственности за рубеж составили несколько миллиардов долларов, в том числе от передачи технологий в США — 600—700 млн. долл. Что же касается потерь от пиратства в отношении интеллектуальной собственности внутри страны, то, по данным МВД РФ, они составляют около 1 млрд. долл. в год (половина этой суммы должна была поступать в бюджет страны).

Руководители многих известных отечественных предприятий не подозревают, что стоимость интеллектуальной собственности на их предприятиях может превышать стоимость всех остальных активов и приносить колоссальные доходы.

Да и что говорить о руководителях отдельных предприятий, если даже на Всероссийской научной конференции (1997 г.), посвященной оценке и учету национального богатства России, в приведенных цифрах о структуре валового продукта страны не были учтены ни вновь созданная интеллектуальная собственность, ни нематериальные активы вообще.

В современном мире значимость нематериальных активов и важнейшей их составной части — интеллектуальной собственности непрерывно возрастает. Многие исследователи считают это следствием того обстоятельства, что в современной мировой экономике возрастает роль инноваций по сравнению с ролью производства, а информация, воплощенная в интеллектуальной собственности, становится важнейшим фактором производства — наряду с землей, трудом и капиталом.

Если взять все виды собственности, права на которые на рынках наиболее развитых стран являются предметом торговли, то доля интеллектуальной собственности в них имеет тенденцию к ежегодному росту, темпы которого выше темпов роста торговли другими видами собственности. И если, например, темпы роста мирового промышленного производства не превышают 2,5—3%, то мировая торговля лицензиями на право использования промышленной собственности и технологии развивается гораздо более высокими темпами, достигающими 12% в год.

В настоящее время интеллектуальная собственность должна рассматриваться уже не как побочный продукт, получаемый в результате разработок нового вида изделия, а как серьезное оружие в конкурентной борьбе.

Учитывая, что доходы от использования результатов НИР значительно снижаются в случае незаконного их использования конкурентами, интеллектуальная собственность стала использоваться не только как оборонное, но и как наступательное оружие в конкурентной борьбе.

Примером успешного использования ИС в корпоративной стратегии за рубежом можно привести фирму Texas Instruments (США). В 60-х годах эта компания составляла свой «патентный портфель» исключительно как оборонное орудие. Однако к середине 80-х годов фирма изменила тактику на наступательную и стала преследовать компании, незаконно использовавшие ее интеллектуальную собственность. Урегулирование предъявленных исков помогло Texas Instruments получить значительные доходы. В 1991 г. поступления составили 256 млн долл. Общий доход, полученный компанией от использования ИС за 1986-1993 гг., составил 1,2 млрд долл. начале 90-х годов компания Intel ежегодно вкладывала 1 млрд долл. на контроль за производством микропроцессоров. Несмотря на такие огромные затраты, ставка доходности компании по данным, которые она представила в налоговые органы, составила 25%.

В жесткой конкурентной борьбе сегодня победит то предприятие, которое наиболее продуктивно использует имеющиеся у него ресурсы. В связи с этим очень важное значение имеет выработка корпоративной стратегии компании. Изобретения, товарные знаки, ноу-хау, торговые секреты, брэнд можно отнести к активам, которыми порой пренебрегают при проведении финансового анализа с целью выявления скрытых резервов. Это связано с тем, что они не часто появляются в бухгалтерских отчетах, доход от использования этих «неосязаемых» активов трудно выделить из общего дохода, их правовая сущность неизвестна или неправильно истолковывается. Тем не менее данные активы могут сыграть решающую роль в корпоративной стратегии предприятия.

# Заключение

В заключение курсовой работы, хотелось бы подвести итоги. Итак, мы рассмотрели одну из наиболее быстро развивающихся областей международной торговли – торговлю нематериальными активами, т.е. технологиями и ноу-хау. Акцент был сделан на торговлю лицензиями, т.к. это наиболее перспективный и наиболее эффективный способ передачи технологии.

В настоящее время можно говорить об экспоненциальном развитии высоких технологий, больших затратах на научно-исследовательскую работу в целом в мире и постоянно увеличивающемся обороте нематериальных активов предприятий, т.е. знаний и ноу-хау, права на которые закрепляются патентами и распространяться при помощи торговли лицензиями. В настоящий момент в каждой экономически развитой стране оборот торговли лицензиями увеличивается, т.к. все понимают, что от этого зависит благосостояние страны в будущем.

Россия оказалась в неблагоприятных условиях в плане внешней торговли лицензиями, т.к. законодательство, регулирующее торговлю интеллектуальной собственностью отечественных предприятий с зарубежными партнерами было принято сравнительно недавно, и разумный подход к продаже и покупке лицензий еще не до конца «впитался» в деловую культуру российского предпринимательства. Но в целом, при условии проведения правильной политики со стороны государства и соблюдении отечественными фирмами определенных разумных принципов, есть неплохая перспектива для развития данной отрасли экономических отношений в России. Вероятно, по прошествии некоторого времени всё встанет на свои места, когда компании начнут задумываться о долгосрочной стратегии своей деятельности. Впрочем, и в настоящее время начинают появляться некоторые примеры здоровых рыночных отношений, правда которые несколько сглаживаются на фоне общей картины упадка экономики.

# Приложения

## Приложение 1. Динамика международного обмена лицензиями в 1960-1989 гг. (п. III.1, таблица 1)

Таблица 1

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатель лицензионной торговли | Объём лицензионной торговли, млн. долл. | | | | | | | |
| 1960 г. | | 1970 г. | | 1980 г. | | 1989 г. | |
| Сумма | % | Сумма | % | Сумма | % | Сумма | % |
| Лицензионные поступления капиталистических стран – всего | 1182 | 100 | 3505 | 100 | 12520 | 100 | 25163 | 100 |
| В том числе:   * 17 промышленно развитых стран\* * Остальные страны, включая развивающиеся | 1182  — | 100  — | 3479  26 | 99,3  — | 12391  129 | 99,0  1,0 | 24813  350 | 98,4  1,4 |
| Лицензионные платежи капиталистических стран – всего | 1182 | 100 | 3505 | 100 | 12520 | 100 | 25163 | 100 |
| В том числе:   * 17 промышленно развитых стран\* * Остальные страны, включая развивающиеся | 643  539 | 54,4  45,8 | 1273  857 | 59,8  40,2 | 8865  3655 | 70,8  29,2 | 22904  2259 | 91,0  9,0 |

\* Страны ОЭСР, активно участвующие в лицензионной торговле

## Приложение 2. Центры международной торговли лицензиями (п. III.2, таблица 2)

В таблице 2 представлены главные центры международной торговли лицензиями (млн. долл. в текущих ценах)\*.

Таблица 2

| Центр торговли лицензиями | 1960 г. | | | 1970 г. | | | 1980 г. | | | 1989 г. | | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Сумма | Уд. вес, % | Сумма | | Уд. вес, % | Сумма | | Уд. вес, % | Сумма | | Уд. вес, % |
| США – оборот | 912 | 38,6 | 2556 | | 36,5 | 7744 | | 30,9 | 14060 | | 27,9 |
| В том числе:  Экспорт  Импорт | 837  75 | 70,8  6,8 | 2331  225 | | 66,5  6,4 | 6976  768 | | 56,7  6,1 | 11820  2240 | | 47,0  8,9 |
| Страны Западной Европы – оборот | 813 | 34,4 | 2972 | | 42,4 | 11670 | | 46,6 | 24641 | | 49,0 |
| В том числе:  Экспорт  Импорт | 813  473 | 28,6  40,0 | 1085  1887 | | 31,0  53,6 | 5030  6640 | | 30,2  53,0 | 10640  14001 | | 42,3  55,6 |
| Япония – оборот | 100 | 4,2 | 468 | | 6,7 | 1679 | | 6,7 | 7340 | | 14,6 |
| В том числе:  Экспорт  Импорт | 5  95 | 0,4  8,0 | 55  413 | | 1,6  11,8 | 351  1328 | | 2,8  10,6 | 2020  5320 | | 8,0  21,1 |
| Австралия и Новая Зеландия – оборот | — | — | 190 | | 2,7 | 490 | | 2,0 | 1676 | | 3,3 |
| В том числе:  Экспорт  Импорт | —  — | —  — | 18  172 | | 0,5  4,9 | 120  370 | | 1,0  3,0 | 333  1343 | | 1,3  5,4 |
| Развивающиеся страны – оборот | 539 | 22,8 | 824 | | 11,7 | 3459 | | 13,8 | 2609 | | 5,2 |
| В том числе:  Экспорт  Импорт | —  539 | —  45,7 | 16  808 | | 0,6  23,1 | 43  3414 | | 0,3  27,3 | 350  2259 | | 1,4  9,0 |
| Всего:  Оборот  Экспорт  Импорт | 2364  1182  1182 | 100  100  100 | 7010  3505  3505 | | 100  100  100 | 25040  12520  12520 | | 100  100  100 | 50326  25163  25163 | | 100  100  100 |

\* По данным Balance of Payment Statistics. – N.Y., 1965–1990

## Приложение 3. О всемирный салон изобретений «Эврика»

"Известия" (Россия) N 99 (24952) от 29/05/97

"Эврика" свидетельствует:

еще не все мозги "утекли" из России

Дмитрий Докучаев,

"Известия"

На рынке интеллектуальной собственности Брюссельский всемирный салон изобретений "Эврика" примерно то же самое, что Каннский фестиваль в кинобизнесе. Этот форум, проходящий под эгидой королей Бельгии и Испании, а также Европейского сообщества, насчитывает уже 45-летнюю историю.

Последняя "Эврика" достаточно неожиданно завершилась триумфом нашей страны. Из тысячи с лишним разработок, представленных 41 страной, 227 были российские. Гран-при также на нашем счету: его получили московские ученые за искусственный клапан сердца. А ведь 6 лет назад Россия начинала свое участие в салоне с 12 почти случайно отобранных экспонатов.

"Вопреки утечке мозгов, развалу науки, свертыванию "оборонки", российские высокие технологии по-прежнему весьма конкурентоспособны, - комментирует этот успех официальный делегат России на Брюссельском форуме, генеральный директор объединения "Союзпатент" Михаил Городисский. - Уже сегодня мы думаем о предстоящей осенью новой "Эврике", где хотелось бы выступить не хуже".

Не секрет, что многие международные научно-технические выставки организуются зарубежными "друзьями" с целью купить подешевле наше "ноу-хау", как правило, не защищенное международными патентами. На Брюссельском салоне это полностью исключено. "Союзпатент" строго следит, чтобы все наши экспонаты были запатентованы. Зарубежные партнеры, заинтересовавшиеся ими, вынуждены платить за интеллектуальное достояние России, как это принято во всем цивилизованном мире.

## Приложение 4. Двустороннее сотрудничество РФ с иностранными государствами

*Источник: МHТС: Состояние и проблемы. Стратегия и предложения (доклад на семинаре INTAS, Брюссель, 8-9.09.94).*

4. Двухстороннее сотрудничество

1.4.1 В 1993 г. Миннауки России обеспечивало реализацию 7 межправительственных соглашений, заключенных со странами-членами ОЭСР ( список см. Приложение 1 ). Упорядоточение развития договорных отношений открывает благоприятные перспективы для развития новых форм сотрудничества. В 1994 г. Миннауки России содействовало установлению прямых контактов между ГНЦ и зарубежными организациями. В перспективе на основе этих контактов по конкретным проблемам развития науки и техники будут создаваться совместные институты и коллективы. Примером реализации этого подхода стал Российско-французский институт по информатике и прикладной математике (Московский государственный университет и Национальный научно-исследовательский институт по информатике и автоматике).

1.4.2 Полномасштабным и стабильным было двухстороннее сотрудничество с Германией. Основными направлениями российско-германского сотрудничества стали: использование атомной энергии в мирных целях, исследования в области сельскохозяйственных, медицинских наук, космос, высокотемпературная сверхпроводимость, природоохранные технологии (всего более 250 тем). В рамках работы Смешанной российско-германской комиссии по МНТС подготовлены к подписанию межведомственные соглашения в области биотехнологии, научно-технической информации и документации.

1.4.3 Таким же образом регулировались двухсторонние отношения с Японией. В результате работы российско-японской комиссии в программу сотрудничества двух стран были включены 39 проектов в 12 областях (сельское хозяйство, космос, наука о Земле, термоядерный синтез, физика плазмы и другие).

1.4.4 С момента создания Комитета по науке и технике в рамках "Комиссии Черномырдин-Гор" и подписания межправительственного российско-американского соглашения о научно-техническом сотрудничестве создана договорно-правовая основа такого сотрудничества между Россией и США, которое осуществляется на широкомасштабной основе, особенно в областях высоких технологий и оборонной науки и техники. Важная особенность этого сотрудничества – активное участие крупных фирм и корпораций США ( IBM, Локхид, Вариан,Моторолла).

С участием фирмы "Локхид" и НПО "Энергия" создана крупная ассоциация, деятельность которой направлена на продвижение российских космических технологий на мировой рынок.

1.4.5 Заключенное двухстороннее соглашение с Францией в области МНТС, открывая перспективы эффективного взаимодействия в области науки и техники, работает в этом направлении только тогда, когда с двух сторон проявляется политическая воля и стремления к развитию МНТС. Так, со стороны Франции подход к развитию двухсторонних связей характеризуется известной сдержанностью, хотя сделан ряд практических шагов по реализации соглашения, в частности, в области океанологии, а так же по сотрудничеству регионов обеих стран ( Юг Франции - Запад Сибири России).

1.4.6 В 1993-94 г. двухсторонние связи развивались и по проблемам регионального характера (в частности, с Финляндией по освоению ресурсов Кольского полуострова и созданию инновационного центра в С.Петербурге).

1.4.7 Несмотря на предпринимаемые усилия, с рядом стран двухсторонние соглашения до сих пор не заключены. К этим странам относятся Великобритания, Австрия, Дания, Швеция, Норвегия. Основные препятствия для прогресса в отношениях с ними связаны с несогласием сторон по механизмам организации сотрудничества, ориентацией западных партнеров на прямые контакты с российскими организациями и учеными.

# Список использованной литературы

1. Международная торговля лицензиями: Учеб. пособие / Мухопад В. И. — М.: ВНИИПИ, 1994. — 104 с.
2. Евдокимова В.Н. Российский рынок лицензий : проблемы становления // Патенты и лицензии. - 1995. - № 5. - С.1-4.
3. Евдокимова В.Н. Экспорт лицензий: проблемы государственного регулирования // Патенты и лицензии. - 1996. - № 3. - С.1-5.
4. Мухопад В.И. Становление российского рынка лицензий // Патенты и лицензии. - 1994. - № 12. - С.1-5.
5. Мухопад В.И., Попов Ю.И. Лицензионные стратегии на российском рынке // Патенты и лицензии. - 1995. - № 10. - С.1-3.
6. Чернышев В.И. Международная торговля лицензиями // Патентное дело. - 1995. - № 3. - С.49-51.
7. Золотых Н.И. Сколько стоит технология? // Патенты и лицензии. - 1994. - № 7-8. - С.4-7.
8. В.М. Ушаков, Е.М. Шайдеров. В рамках международных соглашений // Патенты и лицензии. - 1994. - № 1-2. - С.1-5.
9. Экономика внешних связей России. Учебник для предприни­мателя // Под ред. А.С. Булатова. – М., 1995.
10. МHТС: Состояние и проблемы. Стратегия и предложения (доклад на семинаре INTAS, Брюссель, 8-9.09.94).

1. ВОИС - Всемирная организация интеллектуальной собственности [↑](#footnote-ref-1)
2. МВЭС - Министерство внешних экономических связей [↑](#footnote-ref-2)