

стоить обучение одного учащегося, лечение одного больного, обслуживание одного читателя и т.д.

При наличии таких нормативов объем расходов на учреждения непроизводственной сферы будет определяться стоимостью "потребительской корзины услуг", рассчитанной на 10 тыс. жителей, и количеством жителей в регионе.

Необходимо отметить, что нормативы бюджетного финансирования должны быть научно обоснованными, отражать общественно необходимые затраты по оказанию соответствующих услуг и ориентироваться на высокое качество. Однако разработка таких нормативов в республике не производилась, поскольку в условиях дефицита бюджета профинансировать расходы, рассчитанные по научным нормативам, не представлялось бы возможным.

Вместе с тем, на наш взгляд, научно разработанные нормативы могли бы играть роль ориентира в определении объема финансовых ресурсов для организации деятельности учреждений. Разница между нормативным финансированием и возможностями бюджета могла бы определять размер недостающих средств, компенсировать которые могут внебюджетные источники (средства от оказания платных услуг и хозяйственной деятельности), выполняя при этом функцию дофинансирования. Можно предположить, что развитие рыночных отношений в непроизводственной сфере усилит роль внебюджетных источников в финансировании соответствующих отраслей, позволит уменьшить нагрузку на бюджет.

Л.И. ВОРОНЕЦКИЙ

ПАТЕНТНО-ЛИЦЕНЗИОННАЯ ПОЛИТИКА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОДУКЦИИ

В условиях глобализации мировой экономики интеграция в мировые хозяйственные связи национального народнохозяйственного комплекса может быть эффективной только в случае максимального использования национальных особенностей, всех аспектов, обеспечивающих конкурентоспособность отечественной промышленности как на внутреннем, так и внешнем рынках. Сама же интернационализация хозяйственной деятельности, осуществляющаяся все в большей степени на навязываемых мировому сообществу наиболее развитыми странами принципах свободной торговли, требует повышения роли государства в создании преимуществ национальной экономики. При этом недооценка отдельных аспектов государственного регулирования в условиях либерализации внешнеэкономической деятельности на этапе структурных преобразований экономики может не только ослабить конкурентоспособность отечественного промышленного комплекса, но и поставить отдельные его отрасли в зависимость от западных транснациональных корпораций, а порой и просто обречь их на уничтожение.

Леонид Иосифович ВОРОНЕЦКИЙ, аспирант кафедры экономической теории БГЭУ

Анализ как макроэкономических, так и микроэкономических факторов, определяющих высокую конкурентоспособность продукции предприятий ряда ведущих стран, говорит о всевозрастающей роли научно-технического потенциала и превращении интеллектуальной собственности в стратегический фактор экономического развития. Значимость интеллектуальной собственности становится еще более очевидной при рассмотрении всех аспектов, связанных с ее коммерциализацией. Этому способствует и ослабление (в результате использования развитыми странами во внешней торговле в интересах национальных секторов экономики всего спектра протекционистской политики) позиций ценовой конкуренции. Конкурентоспособность продукции на том или ином рынке сегодня во многом предопределена ее техническим уровнем и качеством, эффективностью использования, исходя из результатов маркетинговых исследований этого рынка, объектов промышленной собственности (изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков), о чем свидетельствует опыт создания и использования интеллектуальной собственности в США, Японии, Южной Корее, странах ЕЭС. При этом позиция предприятий, их конкурентоспособность во многом определяются существующей в государстве экономической средой, нормативной базой, которая может являться для них как источником силы, так и слабости.

Значимость роли интеллектуальной собственности, которая включает в себя изобретения, промышленные образцы, полезные модели, товарные знаки, технологии, программы для ЭВМ, научные, литературные, художественные и другие произведения, становится еще более очевидной, если учесть, что поступления от экспорта США в 1995 г. объектов интеллектуальной собственности составили 26,9 млрд долл., в том числе 21,6 млрд долл. от экспорта зарубежным дочерним компаниям американских корпораций и 5,3 млрд долл. — иностранным компаниям. Это соизмеримо с объемами производства текстильной (30,6 млрд долл.) или табачной (27,9 млрд долл.) отрасли промышленности в валовом национальном продукте США за тот же период.

Успех данного сектора экономики США во многом предопределен ежегодным наращиванием научно-технического потенциала и эффективно проводимой политикой по его использованию. Подтверждением тому является ежегодное выделение в последнее время государством около 170 млрд долл. на проведение НИОКР.

В 90-е годы расходы Японии на финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ устойчиво занимают первое место в мире в расчете от валового национального продукта и составляют около 120 млрд долл. в год, что является подтверждением преемственности стратегического планирования и последовательности в осуществлении начатой после второй мировой войны государственной политики, направленной на повышение конкурентоспособности японских фирм на мировых товарных рынках. При этом ее эффективность во многом обусловлена выверенной промышленной политикой, созданием японской патентной системы, позволившей обеспечить в послевоенный период должную защиту западных технологий. Сегодняшние экспортные позиции Японии в области автомобилестроения и продукции электронной отрасли предопределены во многом именно целенаправленной государственной политикой в области научных исследований и эффективной патентно-лицензионной системой.

Избирательное и ограниченное зарубежное инвестирование при значительной роли государства в экономическом развитии страны, направленном на развитие экспортного потенциала на основе закупки лицензий и стимулирования развития производств, основанных на высоких

технологиях, предопределили и прочные позиции на мировом рынке южно-корейских корпораций. Это стало возможным в результате выделения ведущих отраслей промышленности, направления и стимулирования со стороны правительства инвестиций в сферу исследований и разработок избранных производств. Ни правительство, ни сами корпорации не хотели мириться с тем, что, например, южно-корейские корпорации платили Японии 10 долларов лицензионного сбора с каждого произведенного по приобретенной технологии видеомэгафона. Размеры лицензионных сборов по отдельной продукции составляли в ее себестоимости порой долю большую, чем стоимость рабочей силы. Это предопределило то, что во второй половине 80-х годов Южная Корея выделяла почти 2 % от валового национального продукта на НИОКР. При этом согласно разработанному правительством плану в 2000 году предусмотрено увеличение финансирования на указанные цели до 5 процентов, что в случае реализации утвердит Южную Корею среди лидеров в области высоких технологий. Повышению интеллектуального потенциала этой страны будет способствовать и наличие высокопрофессиональной рабочей силы, что обусловлено финансированием образования в 80—90-х годах в размере 20 % от расходной части государственного бюджета.

Исходя из ключевой роли интеллектуального потенциала в обеспечении конкурентоспособности национальной промышленности на мировом рынке, наиболее развитые страны наряду с государственным финансированием развития научно-исследовательского сектора используют весь возможный спектр государственного регулирования и стимулирования создания и использования в производстве объектов промышленной собственности.

Весьма эффективные механизмы стимулирующего налогообложения в области интеллектуальной собственности успешно действуют в Японии, США, Германии, Франции, других странах, что наряду с жесткой конкуренцией и политикой, направленной на повышение общенационального интереса к развитию науки и техники, обеспечивает весьма значительное финансирование НИОКР со стороны хозяйствующих субъектов.

При этом вложения в научные исследования и конструкторские разработки отдельных крупных фирм в последние годы достигают сумм, сопоставимых с валовым внутренним продуктом отдельных государств. В США лидерами в этом направлении в последние годы являются "General Motors" (7 млрд долл.), "Ford Motor" (5,2 млрд долл.), "IBM" (3,4 млрд долл.). "Hitachi" (Япония) выделяет на финансирование НИОКР 6,4 млрд долларов, "Sony" — 3,1 млрд долл. "Siemens" (Германия) выделяет на аналогичные цели 5,1 млрд долл. Это является подтверждением важной тенденции последних лет на расширение вложений транснациональных корпораций (ТНК) в развитие и коммерциализацию НИОКР, в том числе и на основе патентно-лицензионной деятельности за пределами страны — основного места базирования фирмы, что еще больше обеспечит укрепление позиций этих стран, ТНК в мировой торговле. В связи с этим позиции фирм из небольших, развивающихся стран из-за ограниченности соответствующих ресурсов, отставания в области передовых технологий и неимения опыта по эффективному вовлечению в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности при отсутствии эффективной государственной политики по реализации результатов научно-технической деятельности будут все в большей степени вытесняться на периферию мирового экономического развития. Этому в значительной степени способствуют международные стандарты, действующие в области коммерциализации интеллектуальной собственности, то есть правила в об-

ласти патентов и лицензий, которые составляют эффективную защиту прав на объекты промышленной собственности, прежде всего ТНК. Значительный интерес к вопросу интеллектуальной собственности со стороны ведущих развитых стран мира, ТНК становится еще более очевидным, если учесть все имеющиеся возможности по ее коммерциализации, направленные на получение максимальной прибыли на основе монопольного освоения. При этом исключительные права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и другие объекты промышленной собственности, закрепленные в рамках патентного законодательства, позволяют патентовладельцу получать максимальную прибыль и преимущества в результате их использования, продажи.

Приведенные выше цифры американского экспорта в области интеллектуальной собственности, а также факт опережающего роста объемов торговли ею над международной торговлей в целом определяют в настоящее время отношение к объектам промышленной собственности как к объектам международной торговли. Подтверждением этому является и упоминание, что стоимость объекта интеллектуальной собственности, охраняющего прежде всего инвестиции в рекламную деятельность, — товарного знака “Coca-Cola” — оценивается в 3 млрд долл., а товарный знак “Black Hawk” был продан как часть имущества компании “Rath Company” при ее банкротстве за 3 млн долл.

Возможность эффективного использования патентно-лицензионной деятельности в международной торговле предопределила значительные усилия наиболее развитых стран в подготовке и принятии в рамках Всемирной торговой организации соглашения ТРИПС. Данное соглашение, являясь одним из основополагающих соглашений ВТО, вступило в силу в 1995 г. Оно предусматривает использование при торговле всеми странами — членами этой организации установленных данным соглашением норм, регламентирующих торговые аспекты прав на интеллектуальную собственность.

Это позволяет говорить о том, что интеллектуальная собственность стала неотъемлемой и наиболее приоритетной частью международной торговли. О чем свидетельствуют и место в государственной иерархии, а также кадровый потенциал патентных ведомств США и Японии. Так, патентное ведомство США, являясь государственным учреждением Министерства торговли, насчитывает в настоящее время 5 тыс. человек, а к 2000 г. планируется увеличить его численность на 50 %. Патентное ведомство Японии насчитывает 2,5 тыс. сотрудников и является самостоятельным государственным органом при Министерстве внешней торговли и промышленности.

Анализ имеющегося опыта в области патентно-лицензионной политики ряда ведущих стран позволяет говорить о многоплановом использовании патента как эффективного инструмента конкурентной борьбы. При этом роль патента на том или ином рынке во многом предопределяется целью патентования. В одном случае патент обеспечивает пребывание на рынке определенного товара, порой охрану его монопольного положения. Наличие блока патентов определенного государства по тому или иному направлению научно-технической или производственной деятельности в руках одной компании становится не чем иным, как запретом для других предприятий на производство, реализацию на территории данной страны товара с использованием уже запатентованного объекта промышленной собственности. Такой запрет может быть устранен только в результате приобретения соответствующей лицензии. Однако это не всегда становится возможным, что подтверждает пятнадцатилетний период, в течение которого фирма “Polaroid” препятствовала фирме “Kodak” в возможности создания и реализации собственной камеры мгновенного фото, что гаран-

тировало ей монопольные прибыли на рынке. (То есть речь идет о имеющей место ограничительной практике по продаже лицензий.) Во избежание создания себе конкурента лицензиар, идя в конечном счете под воздействием конкуренции на продажу лицензии, использует различные ухищрения. Это могут быть ограничения по использованию объекта промышленной собственности как территориального характера, так и предметного. Так, "Cseroks", выдавая лицензии по своим патентам, разрешал использовать запатентованную технологию везде, за исключением копировальной техники.

Ограничительная практика лицензиара может затрагивать условия платежей или свободу коммерческой деятельности. В результате лицензиат может получить ограничения по объемам производства, закупке полуфабрикатов, комплектующих, по каналам и рынкам сбыта продукции. Так, около 80 % лицензий, приобретенных Японией в 60-е годы, предусматривали запрет экспорта произведенной с их использованием продукции в Северную Америку.

Особая сила патентов наиболее проявляется в руках крупных фирм, когда переплетение патентов и лицензий при их взаимном использовании становится краеугольным камнем создания многих международных альянсов, союзов, корпораций.

В результате "армирования" фирм сеткой патентно-лицензионных соглашений они легализуются, что позволяет в дальнейшем ТНК успешно осуществлять раздел рынков, подавлять конкурентов, контролировать развитие целых отраслей промышленности.

В настоящее время на долю транснациональных компаний приходится основная часть объектов промышленной собственности и операций с ними. Это является вполне объяснимым, исходя из приведенных расходов ведущих фирм на НИОКР и внутрифирменных объемов торговли объектами промышленной собственности, которые в 1995 г. в США составили 80 % экспорта и 74 % импорта от объемов всей торговли объектами промышленной собственности. Являющиеся результатом целенаправленно проводимой патентно-лицензионной политики приведенные размеры экспорта США объектов интеллектуальной собственности в свои родственные предприятия за рубежом свидетельствуют о стремлении ТНК обеспечить высокую конкурентоспособность продукции своих предприятий за рубежом, расширить в результате усиления их позиций свои рынки сбыта.

Порой это становится возможным, в том числе и в результате подавления ими конкуренции со стороны ключевых предприятий национальных отраслей промышленности. Причем исходя из того, что изобретения патентуются прежде всего в государствах предполагаемого экспорта продукции, в которой данный объект промышленной собственности используется, а также в странах, где уровень технологического развития соответствующей отрасли наиболее высок, следует иметь в виду возможность подавления прежде всего ведущих предприятий, производящих продукцию с относительно высокой конкурентоспособностью.

Однако, рассматривая вопрос лицензирования технологий, следует учитывать, что средний возраст технологий американских фирм в момент их первой передачи в филиал в развитой стране составляет 5,8 года, в филиал, находящийся в развивающейся стране, — 9,8 года, а при продаже сторонним фирмам и СП — 13 лет и более.

Экспорт в рамках ТНК лицензий позволяет США перенести за границу менее эффективные отрасли, получив при этом значительные прибыли за счет страны импортера, и способствует созданию "второй экономики" США за рубежом, объем производства которой многократно превышает экспорт этой страны.

Особого внимания заслуживает патентно-лицензионная политика Японии, осуществляемая данной страной в условиях ограниченности внутренних сырьевых ресурсов. Успехи экономического развития этого государства во многом предопределены эффективной политикой по закупке лицензий, а также мерами, направленными на стимулирование изобретательства, на ограничение деятельности на японском рынке международных корпораций, что позволило избежать отвлечения национальных ресурсов на их обслуживание и обеспечить максимальную концентрацию внутренних ресурсов для обеспечения развития прежде всего избранных отраслей. Это в последующем при обеспечении целенаправленного финансирования НИОКР и защиты внутреннего рынка, в том числе и за счет патентного регулирования, предопределило настоящий уровень конкурентоспособности ведущих предприятий этой страны.

При этом доминирующее положение на внутреннем рынке национальных субъектов хозяйствования предопределено среди прочих факторов и самыми высокими в мире патентными пошлинами по патентованию и поддержанию в силе объектов промышленной собственности, а также процедурой рассмотрения заявок на получение охраняемых документов на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и другие объекты.

Говоря о политике Японии в области патентов и лицензий, надо отметить, что в последнее время фирмы этой страны в целях защиты своей продукции на основе охраны использованных в ней объектов промышленной собственности активизировали подачу заявок на патенты за границей. В частности, у фирмы "Сапон" в 1996—1997 гг. число патентов, зарегистрированных в США, возросло на 40 %. Фирма "Toshiba", получая 75 % патентов в Японии, намерена к 2000 г. расширить долю заявок на получение патента за рубежом до 50 %. Компания "Mitsubishi Heavy Industries" приняла решение получать патенты на каждое изобретение ее специалистов наряду с Японией, в США, КНР, Южной Корее, Индонезии и планирует в 1997—1998 гг. подать за границей заявок на патенты в два раза больше, чем в 1996—1997 гг.

Одной из причин такой активности является стремление японских фирм увеличить свои доходы от лицензионных платежей и стремление защитить изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки от возросшего риска их нарушения со стороны местных компаний, что позволяет говорить о патентах не только как об оборонительном, но и как эффективном наступательном оружии в жесткой конкурентной борьбе.

Примером успешного использования объектов интеллектуальной собственности является фирма "Texas Instruments" (США). В середине 80-х годов фирма стала использовать свой "патентный портфель" не только как оборонительное оружие, что для нее было характерно ранее, но начала эффективно использовать патенты как наступательное оружие в конкурентной борьбе. Она стала преследовать компании, незаконно использовавшие ее интеллектуальную собственность. Урегулирование предъявленных исков позволило фирме "Texas Instruments" получить значительные доходы. В 1991 г. ее поступления составили 256 млн долл. Общий доход, полученный компанией от использования объемов интеллектуальной собственности за 1986—1993 гг., составил 1,2 млрд долл.

Недооценка роли патентов одной из российских фабрик привела к тому, что Арбитражный суд вынес решение уничтожить огромную партию сшитых на ней женских костюмов. Причиной этому послужили обвине-

ния, выдвинутые японской фирмой, в том, что были нарушены ее права на состав ткани типа "кашмилон", который она запатентовала в России, а также — французской фирмой в том, что костюмы имели товарный знак "Варвара", который является собственностью этой фирмы.

Недооценка всех аспектов патентной деятельности другим российским предприятием привела к тому, что оно вынуждено было на одной из международных выставок убрать свои медицинские препараты, которые были представлены в оригинальной стеклянной упаковке. Оказалось, что форма баночек была запатентована французской фирмой, которая и потребовала убрать экспонаты предприятия.

Издержки из-за недооценки в международной торговле роли охраняемых документов на объекты промышленной собственности вынужден был нести и Минский автомобильный завод при поставке своей продукции в одну из стран Южной Америки.

Сказанное подчеркивает значимость патентной информации при проведении маркетинговых исследований в обеспечении конкурентоспособности продукции на том или ином рынке.

Таким образом, в связи с укреплением позиций интеллектуальной собственности в экономическом развитии субъектов хозяйствования, государств, нельзя не дооценивать значение и роль патентного регулирования. Ведь патент — не только индикатор промышленного развития, возможность передачи объекта промышленной собственности, но и барьер к проникновению на рынок, способствующий обеспечению доминирующего положения на нем, а также это реальная возможность преодоления тарифных и нетарифных барьеров других стран.

Анализ патентов — не только возможность технического прогнозирования развития той или иной отрасли, продукции, но и средство прогнозирования развития внешних рынков, возможность прогнозирования и регулирования импорта, иностранных капитальных вложений, это и оценка конкурентоспособности продукции, возможности ее реализации в той или иной стране.

Учитывая интеграционные процессы мировой экономики, ее глобализацию, мы не можем решать стоящие перед нами задачи только на основании отечественных достижений в области науки и техники. Мы обречены на интегрирование в международное разделение труда. И на этом интеграционном пути, исходя из превращения интеллектуальной собственности в один из важнейших факторов экономического развития, необходимо максимально учитывать все аспекты патентно-лицензионной политики и создавать соответствующую среду, обеспечивающую ее эффективную реализацию.

ПРЕДЛАГАЕМ ПОДПИСАТЬСЯ НА НАШ ЖУРНАЛ В 1999 ГОДУ!

**Цена подписки в "Союзпечати" — 55 000 руб.
за один номер, годовая подписка — 220 000 руб.**

Подписка производится в отделениях связи и университете.

**ПО ВОПРОСАМ ПОДПИСКИ В УНИВЕРСИТЕТЕ
(50 000 руб. за один номер)
ОБРАЩАТЬСЯ В РЕДАКЦИЮ ЖУРНАЛА "ВЕСТНИК БГЭУ",
корп. 6, ком. 16,
ИЗД. ОТДЕЛ корп. 2, ком. 303.**