

направить на приобретение (можно по лизингу) нового высокотехнологичного оборудования для наиболее приоритетных перспективных производств.

И хотя доля валового накопления в размере 20 % от ВВП Беларуси не так велика, но и ее использование не на “латание дыр”, а на инвестиции, несущие технический прогресс, могло бы стать стартовым капиталом для смены политики “сохранения производств любой ценой” на политику “создания новых производств с революционными технологиями”, как это было сделано в Японии в 1950–1960-е годы XX в.

Литература

1. Литвинцева Г.П. Кризис инвестиций как результат несоответствия структурно-технологических характеристик экономики ее институциональному развитию // Проблемы прогнозирования. 2003. № 6.
2. Экономические тенденции в Беларуси // Квартальное обозрение. TESIS. Мн., 2004.
3. Белоусов А.Р. Уроки посткризисного роста (1999–2001) // Вопросы статистики. 2002. № 6.
4. Добровинский Б. Япония: проблемы эффективности экономики. М.: Наука, 1975.
5. Картер А. Структурные изменения в экономике США. М.: Статистика, 1974.
6. Кожков Н.И., Куличков Е.Н., Штраков Ю.Г. Технологические инновации — основа будущей экономики России // <http://www.invur.ru>.
7. Львов Д.С. Экономика развития. М., 2002.
8. Глазьев С.Ю. Экономическая теория технологического развития. М.: Наука, 1990.

*В.И. Кудашов, д-р экон. наук, профессор,
Минский институт управления*

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Важнейшим фактором экономического развития, а для многих стран едва ли не единственным, является эффективное использование имеющегося интеллектуального капитала. Под интеллектуальным капиталом понимается стоимость совокупности интеллектуальных активов, включая информацию, знания, опыт, интеллектуальную собственность, на основе которых создаются материальные, духовные и культурные ценности.

Мировой опыт подтверждает снижение значения сырья и нередко трудовых ресурсов в общей стоимости выпускаемой продукции. По данным американских исследователей, в ряде крупных корпораций и фирм доля интеллектуального капитала занимает более 80 % в сово-

купном капитале (интеллектуальный + финансовый + физический). Конкурентоспособность фирм и выпускаемой продукции обеспечивается не столько капиталовложениями, сколько результатами инновационной и творческой деятельности.

Как отмечает Томас Стюарт в известной книге "Богатство от ума", "Информация и знание — термоядерное оружие в конкурентной борьбе нашего времени. Знания представляют большую ценность и обладают большим могуществом, чем природные ресурсы, гигантские предприятия или солидный счет в банке"¹.

Результатом инновационной творческой деятельности является интеллектуальный продукт, который при определенных условиях становится интеллектуальной собственностью его владельца. Понятие "интеллектуальная собственность" включает права, относящиеся к литературным, художественным и научным произведениям (авторское право), исполнениям, фонограммам, передачам организаций вещания (смежные права), права на объекты промышленной собственности: изобретения, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания, фирменные наименования, наименования мест происхождения товаров, права, относящиеся к защите против недобросовестной конкуренции, а также другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности, например право на коммерческую тайну.

Многие специалисты в своих публикациях и выступлениях говорят о большей доле дохода от реализации авторских и смежных прав (около 30 %) в валовом национальном продукте в развитых странах, с чем трудно не согласиться. Однако, очевидно, еще больший вклад в валовой национальный продукт вносят объекты промышленной собственности, без реализации которых невозможно представить развитие производственных и ряда непромышленных отраслей экономики.

Охрана прав на интеллектуальную собственность существенно укрепляет рыночные и финансовые позиции предприятий и фирм, гарантирует безопасность кредитования, повышает надежность оценки реальной стоимости интеллектуального продукта. В условиях рыночной экономики охрана прав интеллектуальной собственности позволяет:

- препятствовать конкурентам копировать или подделывать продукты или услуги предприятия (фирмы);
- избегать непроизводительных вложений в исследования, разработки и маркетинг;
- создавать имидж предприятия путем осуществления стратегии в области товарных знаков;
- вести переговоры о заключении соглашений о лицензиях и франшизах, основанных на интеллектуальной собственности;
- повышать рыночную стоимость предприятия;
- способствовать притоку инвестиций;
- получать доступ к новым рынкам.

¹ Стюарт Т. Богатство от ума: Пер. с англ. Мн.: Парадокс, 1998.

Интеллектуальная собственность, как отмечают специалисты, является сердцевиной бизнеса, обеспечивая его рост и постоянное омолаживание. Каждый активно используемый на предприятии объект интеллектуальной собственности: изобретение, промышленный образец, товарный знак, программный продукт — вносит новизну в изделие, технологию, систему управления. Полезность изобретений, промышленных образцов и других объектов определяется способностью придавать товарам особые потребительские свойства, обеспечивая их обновляемость и устойчивый спрос на рынке. Возможность международной охраны прав интеллектуальной собственности гарантирует высокую защищенность производителей от конкурентов на мировых рынках.

Введенная в 1993 г. в Республике Беларусь патентная система охраны изобретений и промышленных образцов, а позднее новых сортов растений и полезных моделей, обеспечивает патентообладателю монопольное право на использование созданного объекта, право запрещать его использование без разрешения другим юридическим и физическим лицам, предъявлять в случае нарушения прав иски в виде денежной компенсации, наложения ареста и конфискации контрафактных товаров.

Патентная система охраны стимулирует научно-техническое развитие и изобретательскую деятельность. Патентообладатель получает исключительное право на реализацию созданного объекта в течение ограниченного времени, при этом от него требуется раскрытие сущности решения, что, с одной стороны, дает возможность осваивать рынок, не опасаясь конкурентов, а с другой — предоставляемый информационный продукт может стать базой для поиска новых решений. Патентная система обеспечивает уверенность при передаче технологий. Если в стране потенциального покупателя нет эффективной правовой охраны, поставщик вынужден полагаться только на условия контракта.

Рыночный механизм чутко улавливает реакцию потребителей на производимый товар. Неудовлетворенный спрос потребителей служит стимулом для развития производства. Активным связующим звеном между производителями и потребителями при этом являются товарные знаки и знаки обслуживания, которыми обозначаются производимые товары и оказываемые услуги. Являясь своего рода визитной карточкой предприятия, товарный знак обязывает предприятие дорожить репутацией и постоянно заботиться о повышении качества выпускаемой продукции. Товарные знаки и знаки обслуживания являются эффективным средством рекламы выпускаемых изделий или оказываемых услуг, поскольку завоевавший доверие потребителей знак способствует продвижению любых товаров и услуг, обозначенных данным знаком. На мировом рынке цена изделий, маркированных товарным знаком, на 15–25 % выше цены анонимных товаров.

Законодательство Республики Беларусь формировалось в короткий отрезок времени (около 10 лет), носит комплексный характер, охватывает практически все объекты интеллектуальной собственности и включает в себя положения кодексов, акты Президента Республики Бела-

реть, специальные законы, постановления Правительства и ряд ведомственных нормативно-правовых актов. С момента принятия первых законодательных актов в феврале 1993 г. по настоящее время (ноябрь 2004 г.) в Госреестре зарегистрировано более 70,5 тысячи охраняемых объектов промышленной собственности, 85 % из которых приходится на товарные знаки и знаки обслуживания национальных и зарубежных заявителей.

Весьма актуальна для республики проблема использования объектов промышленной собственности, получивших правовую охрану. Статистические данные, представляемые в отчетах, показывают, что количество используемых в отраслях народного хозяйства объектов промышленной собственности ежегодно составляет 350–400 с учетом повторного использования. Однако фактически ежегодно впервые осваивается 70–100 новых изобретений, что составляет 10–15 % от количества регистрируемых. Показатели по другим объектам (промышленные образцы, полезные модели) еще ниже. Эти данные, бесспорно, не соответствуют научно-техническому потенциалу и потребностям в обновлении и совершенствовании основных производственных фондов, применяемых технологий и материалов.

Следует отметить, что в инновационной деятельности предприятий, целью которой является разработка и реализация новых технологий технических средств и новой продукции, недооценивается роль патентоспособных решений. По-прежнему, как и в недавнем прошлом, процессы создания нового продукта не ориентированы на глубокий анализ решений, имеющихся в мировой патентной документации, и предложений изобретателей. Научно-техническая политика субъектов хозяйствования должна исходить из того, что только на основе изобретений, художественных и художественно-конструкторских решений, прошедших государственную патентную экспертизу, можно создать новую конкурентоспособную продукцию. Если в процессе разработки и освоения новой продукции создаются изобретения или другие решения, обладающие мировой новизной, необходимо предпринимать меры по их правовой охране на рынках стран, куда предполагается продавать эту продукцию или лицензии на ее производство.

Инновационная политика предприятий, а также научных организаций республики не ориентирована на получение и реализацию возможностей, предоставленных системой патентования на перспективных рынках. Предприятия и научные организации Беларуси в рамках договоров о научно-техническом сотрудничестве и контрактов на поставку продукции, комплектующих изделий и технической документации осуществляют внешнеторговые операции с Китаем, Индией, странами Юго-Восточной Азии и Ближневосточного региона. В рамках контрактов передаются не только материальные ценности, но и интеллектуальные продукты — изобретения, ноу-хау технического, организационного, управленческого характера и другая информация. В цену контрактов, как правило, не входит стоимость созданной и переданной ин-

формации, на которую могли быть получены патенты. Между тем стоимость интеллектуальной собственности при ее включении в стоимость или выделения как лицензионной части на 25–30% увеличивает стоимость внешнеторговой сделки. Передавая практически безвозмездно информацию и изобретения, содержащиеся в технической документации и реализованные в поставляемой продукции, но не защищенные патентами, предприятия-экспортеры способствуют появлению конкурентов и, в конечном итоге, теряют рынки сбыта.

Существенные доходы могут иметь научные, проектные и другие инновационные структуры от реализации своей интеллектуальной собственности по лицензионным договорам. Данные о зарегистрированных Национальным центром интеллектуальной собственности лицензионных договорах и договорах на передачу прав на объекты промышленной собственности свидетельствуют о ежегодном росте их количества. Если в 2000 г. зарегистрировано 206 таких договоров, то в 2002 г. — 259, а в 2003 г. — 295. Первоначальные платежи по лицензионным договорам составили более 20 млн дол. США и десятки миллиардов белорусских рублей. Более 90 % этих договоров предусматривают ежегодные отчисления в форме роялти, которые в несколько раз превышают первоначальные. В то же время большая часть лицензионных договоров заключается между субъектами хозяйствования Республики Беларусь. Это так называемые внутренние лицензии. Лишь небольшое количество таких договоров приходится на российские предприятия и только единицы — на фирмы стран Европейского сообщества и Китая.

Среди причин слабой активности научных организаций Национальной академии наук Беларуси, организаций системы образования, предприятий, выпускающих наукоемкую продукцию и, следует выделить отсутствие организационных структур, способных вести эту работу на профессиональном уровне.

Для продажи по лицензиям необходимо отбирать в первую очередь патентуемые в зарубежных странах разработки технологического характера и оригинальные конструкторские решения, содержащие элементы ноу-хау. О возможности продажи лицензии можно судить по результатам оценки уровня разработки по сравнению с имеющимися аналогами, изучения конъюнктуры рынка, выявления потенциальных лицензиатов и проведения активной рекламной кампании, используя как традиционные, так и современные (Интернет) средства обмена информацией. Продавец лицензии (лицензиар) должен быть готовым осуществить демонстрацию объекта лицензии в производственных или хотя бы в лабораторных условиях, чтобы убедить покупателя (лицензиата) в технической и экономической целесообразности приобретения лицензии. При этом любая демонстрация, проводимая до подписания соглашения, должна быть организована таким образом, чтобы не допустить преждевременного раскрытия имеющегося ноу-хау (секретов технологического, производственного и иного характера).

Создаваемый научно-технический потенциал в виде новых изобретений, ноу-хау, рекомендаций, содержащихся в отчетах о выполненных научно-исследовательских работах, технические решения, содержащиеся в проектно-конструкторской и технологической документации, другие результаты интеллектуальной деятельности необходимо реализовывать по лицензионным договорам, договорам научно-технического сотрудничества (на взаимовыгодных условиях), кооперационным соглашениям с фирмами зарубежных стран, что позволит не только получить солидные доходы в валюте, но, самое важное, обрести известность в деловом мире и поднять имидж государства и конкретной организации на мировом рынке. Это будет способствовать привлечению иностранных инвестиций для обновления производственных фондов и повышения конкурентоспособности экономики.

За последние 10 лет доходы компаний от лицензионной торговли возросли в 5 раз, с 20 млрд дол. в 1992 г. до 110 млрд дол. — в 2002 г., а по экспертным оценкам к середине следующего десятилетия могут достичь 0,5 трлн дол. в год.

Советом Министров Республики Беларусь принято очень важное постановление (№ 700 от 23 мая 2003 г.) “О правах на результаты научной, научно-технической и инновационной деятельности”, определившее позицию государства относительно прав на объекты интеллектуальной собственности. В соответствии с этим постановлением Республике Беларусь в лице государственного заказчика принадлежат результаты интеллектуальной деятельности, связанные с интересами обороны и национальной безопасности, а также тех разработок (от научных исследований до производственного освоения полученных результатов), которые полностью финансируются из средств госбюджета. В случае финансирования только этапов научных исследований и разработок, на которых создается интеллектуальный продукт, госзаказчику предоставлено право передавать организации-исполнителю, инвестору или иному субъекту хозяйствования полученные результаты, в том числе изобретения, промышленные образцы и т.п., для доведения их до стадии промышленного освоения и реализации продукции. При этом государственный заказчик оставляет за собой право на безвозмездную неисключительную лицензию. Все другие имущественные права на результаты инновационной деятельности, созданные организациями-исполнителями вне договоров с госзаказчиками, принадлежат этим организациям, в том числе как патентообладателям объектов промышленной собственности. При закреплении прав за исполнителем госзаказчик имеет право на безвозмездную неисключительную лицензию, т.е. право использовать созданный объект для государственных нужд.

Государственным заказчикам и исполнителям научно-технических программ, государственных программ прикладных исследований, отраслевых и региональных программ, а также отдельных государственных программ ориентированных фундаментальных исследований предоставлена возможность привлечения инвестиций с целью коммерциализа-

ции полученных результатов, активной внешнеэкономической деятельности для обеспечения финансовой независимости и эффективного развития.

Из зарубежного опыта управления инновационной деятельностью известно, что первостепенное значение придается выработке стратегии развития с ориентацией на рыночные потребности. При этом в зависимости от ресурсных возможностей фирмы ориентируются либо на оборонительную, либо наступательную стратегию. Оборонительная стратегия направлена на поддержание конкурентоспособности продукции, снижение риска в инновационной деятельности, повышение качества и количества воспроизводимых новшеств, более полное удовлетворение заказов потребителей. Наступательная же стратегия предполагает крупные инвестиции в НИОКР, активную маркетинговую политику и требует высококвалифицированного управленческого и научно-технического персонала, готовности к риску, наличия, а при необходимости — слияния нескольких организаций, способных обеспечить оперативное выполнение всех этапов инновационного цикла.

За основу своих стратегий зарубежные компании взяли использование интеллектуальной собственности, поскольку осознали, что запатентованные продукты интеллектуальной деятельности являются наиболее ценным активом. Начиная с середины 1990-х годов в мире наблюдается резкое увеличение количества патентуемых изобретений, промышленных образцов, товарных знаков, ожесточилась схватка за патентные права.

Мировая практика демонстрирует динамичное развитие процессов включения интеллектуальной собственности в гражданский (хозяйственный) оборот. Наличие и использование прав на объекты интеллектуальной собственности являются важнейшими показателями экономического состояния и экономической политики фирм — владельцев прав, поскольку включение их в состав нематериальных активов существенным образом влияет на оценку балансовой, рыночной, потребительной, ликвидационной и других форм стоимости, а использование объектов интеллектуальной собственности в качестве нематериальных активов предприятий, постановка на бухгалтерский учет означают начало их коммерциализации и формирования рынка интеллектуальной собственности.

В республике создана необходимая нормативно-правовая база по проведению операций с нематериальными активами, включая инвентаризацию, порядок оценки и учета объектов интеллектуальной собственности в составе нематериальных активов, их амортизацию, отражение фактических затрат, связанных с созданием, приобретением, вводом в действие и выбытием, статистической отчетностью и др. Однако пока белорусские менеджеры, экономисты и руководители бухгалтерских служб недооценивают важность и эффективность операций с нематериальными активами. С одной стороны, это происходит из-за недостатка знаний и опыта работы с нематериальными активами, а с другой — по

причине действующей налоговой системы, не стимулирующей инновационную деятельность. Эксперимент, проведенный в 2000—2002 гг. на предприятиях министерства промышленности, четко выявил существующие проблемы, которые до настоящего времени не получили законодательного разрешения.

Следует особо подчеркнуть, что для успешного решения проблем создания правовой охраны, передачи прав на объекты интеллектуальной собственности, экономической оценки их стоимости и коммерческой реализации требуются специалисты высокой квалификации, имеющие теоретическую и практическую подготовку в области управления интеллектуальной собственностью. Неотложной является задача переподготовки и повышения квалификации инженерно-технических работников, специалистов патентных, маркетинговых и экономических служб, руководителей организаций и предприятий по решению проблем управления интеллектуальной собственностью.

Для этого могут быть использованы отраслевые, межотраслевые институты, учебные центры, факультеты и курсы повышения квалификации.

В стандарте специальностей вузов необходимо ввести в качестве обязательных курсы “Патентно-лицензионная деятельность на предприятии” и “Управление интеллектуальной собственностью”. Это позволит существенно повысить уровень подготовки специалистов, сформировать понимание роли интеллектуальной собственности в развитии экономики как локомотива современного высокотехнологичного производства.

*И.И. Полещук, д-р экон. наук, профессор,
зав. кафедрой промышленного маркетинга и цен БГЭУ*

ЛОГИСТИКА КАК СОВРЕМЕННАЯ КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ СЛОЖНЫМИ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ (МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ)

Объективно происходящие в экономике процессы вызывают необходимость овладения новым научно-практическим направлением — логистикой. В современном понимании логистика — это наука об управлении материальными и связанными с ними информационными и финансовыми потоками в сложных производственно-экономических системах. Ее целью выступает достижение тактических и стратегических задач деятельности на основе оптимизации потоковых процессов и достижения эффективности с точки зрения удовлетворения требований конечных потребителей, снижения общих затрат и повышения качества продукции и услуг.

Как и всякая другая наука, логистика обладает определенной методологией. Эта концепция управления выступает как новое прогрессив-