

- процентное соотношение площади территорий, важных для птиц, имеющих официальный охранный статус;
- состояние популяций глобально угрожаемых видов, включенных в Красный список Всемирного союза охраны природы;
- процентное увеличение участков транспортных коммуникаций, обустроенных специальными конструкциями для обеспечения непрерывности мест обитания животного мира, а также с адаптированным режимом обслуживания дороги и полосы отвода;
- процент дорожно-транспортных происшествий с участием животных;
- соотношение бюджетного и внебюджетного объемов финансирования, направленных на охрану биоразнообразия.

Поскольку приведенные индикаторы имеют количественное выражение, их динамика позволит оценить воздействие природного туризма в пределах ООПТ на состояние экосистем и изменение их биоразнообразия для мониторинга соответствия туристической деятельности принципам устойчивого туризма. Учитывая, что главная особенность индустрии туризма по сравнению с другими секторами экономики — ее организационно-экономическая и управленческая неурегулированность, то необходимо предпринимать серьезные усилия по реализации принципов устойчивого развития в деятельности туристической индустрии.

Л и т е р а т у р а

1. *Гуляев, В.Г.* Туризм: экономика, управление, устойчивое развитие: учеб. / В.Г. Гуляев, И.А. Селиванов. — М.: Сов. спорт, 2008.
2. Квебекская декларация по экотуризму / Программа ООН по окружающей среде, Всемирная туристская организация. — Квебек, 2002.
3. *Новиков, В.С.* Инновации в туризме / В.С. Новиков. — М.: Академия, 2008. — 2008 с.
4. *Шимова, О.С.* Отраслевой контекст устойчивого развития / О.С. Шимова // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. Минск, 19–20 мая 2010 г. — Минск: БГЭУ, 2010. — С. 130–131.

Статья поступила в редакцию 19.01.2011 г.

В.Ю. Шутилин

кандидат экономических наук, доцент
БГЭУ (Минск)

ИССЛЕДОВАНИЕ АКТИВНОСТИ В СФЕРЕ ОХРАНЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ И ТОРГОВОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК ЭЛЕМЕНТ КОНКУРЕНТНОГО АНАЛИЗА РЫНКОВ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

В настоящей работе проведен сравнительный анализ активности субъектов рынков высокотехнологичной продукции в сфере защиты объектов интеллектуальной собственности. Предложены методические подходы, которые позволяют оценить интенсивность накопления знаний и коммерческий потенциал продуцируемых в различных отраслях экономики научно-технических разработок на основе анализа патентной и другой охранной активности в данном секторе, и в совокупности с традиционно используемыми показателями инновационной деятельности дают возмож-

ность корректировать конкурентную стратегию производителя при продвижении на рынок высокотехнологичных продуктов.

In the present article the comparative analysis of the hi-tech production markets players activity in sphere of intellectual property objects protection is carried out. Methodical approaches which allow to estimate knowledge accumulation intensity and commercial potential of scientific and technical development produced in various branches on the basis of patent and other security activity analysis in the given sector are suggested, and in aggregate with traditionally used parameters of innovational activity enable to correct the manufacturer competitive strategy at hi-tech products promotion on the market.

Введение

Вопросам научно-технического и технологического развития в последнее десятилетие посвящено немало исследований, в которых затрагиваются различные аспекты указанной проблемы как традиционного характера (выбор приоритетов и направлений развития, эффективность инвестиций в НИОКР), так и лежащие на стыке разных отраслей знаний (технических, естественнонаучных, медицинских, философских, социологических и др.).

Достаточно широко обсуждаемой в экономических публикациях кризисных и посткризисных тем является выработка методологических подходов и прикладного инструментария, которые бы позволили оценить в рамках происходящей смены технологических парадигм конкурентные преимущества тех или иных отраслей национальной экономики, идентифицировать так называемые «окна возможностей» в резко меняющихся условиях и структуре международного разделения труда.

Основная часть

Одной из отличительных особенностей открытой модели инноваций, которая в настоящее время является наиболее адекватной для решения большинства задач технико-технологического развития нашей страны, является относительно свободный переток созданных научных (и не только) знаний и технологий в те страны и отрасли, где от их использования ожидается наибольший коммерческий результат. В то же время открытая модель инноваций не снижает актуальности вопроса о выборе стратегии технологического развития — опережающей или догоняющей, а также о содержании и полноте научно-инновационного цикла. Полный цикл подразумевает наличие всех атрибутов фундаментальной науки, сокращенный — акцент на прикладные исследования, при этом результаты фундаментальных исследований заимствуются на рынке, адаптируются и доводятся до стадии промышленного производства в рамках прикладных исследований. При усеченном цикле главная конкурентная задача — найти идею, максимально пригодную к «доводке» до коммерческого продукта в сжатые сроки и с минимальными затратами. Возможно также сочетание различных научно-инновационных стратегий в зависимости от суммарной эффективности научно-исследовательских затрат в рамках отдельных отраслей и направлений исследований.

В контексте вышесказанного необходимо отметить, что наблюдающееся в настоящее время сокращение жизненного цикла большинства товаров и обострение конкурентной борьбы стимулируют производителей к ускорению инноваций, повышению их коммерческой эффективности, что неизбежно ориентирует на сокращенный либо усеченный инновационный цикл. Указанная тенденция снижает интерес к фундаментальным исследованиям со стороны инвесторов как государственного, так и частного секторов. Конкурентная «гонка со временем» приводит к тому, что перед бизнесом возникает не всегда однозначно решаемая дилемма: что экономически целесообразнее развивать собственные исследовательские центры, проводящие в том числе и фундаментальные научные изыскания, либо купить готовую технологию, патент, лицензию и «довести ее до

ума» применительно к своему рынку. Известный маркетинговый принцип «первому достается все, последователям — все остальное» в условиях глобализации звучит не столь убедительно, поскольку есть масса примеров успешного экономического развития на эксплуатации чужих идей и разработок, используя эффект масштаба. Кроме того, фундаментальные знания отличает и такая особенность — они могут быть использованы совершенно не в тех отраслях и сферах деятельности, в интересах которых финансировались указанные разработки.

С одной стороны, отсутствие прямой и очевидной взаимосвязи между вложениями в фундаментальные исследования и коммерческим результатом порождает иллюзию их ненужности, а примеры высоких темпов экономического роста на основе заимствованных технологий — завышенные ожидания сиюминутной отдачи от науки в целом. Однако сворачивание фундаментальных исследований неизбежно законсервирует технологическое отставание и сделает невозможным качественный экономический рост. С другой стороны, для преодоления кризисных явлений республика остро нуждается в притоке иностранных инвестиций в производственный сектор. В то же время большинство предложений на современном инвестиционном рынке носит связанный характер — вместе с капиталом приходят технологии и оборудование, и далеко не всегда все это — самое передовое. Ведь избыток капитала часто возникает на тех рынках и в тех сферах, где нет места его применению, где не финансируется создание новых, капиталоемких, «прорывных» технологий. И в абсолютном большинстве случаев экспорт капитала связан с продвижением собственной продукции, поддержкой собственных производителей стран, откуда осуществляется экспорт инвестиций. А импорт готовых технологий неизбежно сказывается на эффективности внутренних научных исследований и разработок. Некоторые исследователи отмечают, что для компенсации негативного влияния импорта технологий на экономическую динамику, включая и ввоз готового оборудования, их удельная эффективность должна в 2–4 раза превышать соответствующие отечественные технологии [1]. Что касается такого феномена, как перенаправление потоков финансирования НИОКР в другие страны, то данное явление пока еще до конца не изучено, но уже сейчас можно выделить два аспекта:

1) финансирование со стороны крупных транснациональных корпораций сопряжено в первую очередь с адаптацией собственных технологий и разработок к локальным условиям местных рынков;

2) финансирование зарубежных научных центров и отдельных ученых со стороны правительственных и общественных институтов связано с необходимостью решения некоторых крупных научно-технических и организационных программ, носящих глобальный или межрегиональный характер, например в области логистики, экологии, образования и т.д.

И, безусловно, в обоих случаях интерес инвестора состоит в облегчении доступа к научным знаниям в целом и научно-технической информации в частности, которыми обладают исследователи из других стран.

Указанные концептуальные моменты подводят к тому, что важнейшую роль в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики в целом и ее отдельных отраслей в частности играет все-таки производство и использование в первую очередь собственных научных знаний как прикладного, так и фундаментального характера. Как следствие, вопрос о коммерческой эффективности НИОКР является чрезвычайно актуальным и оказывается тесным образом увязанным с вопросом о приоритетности финансирования тех или иных научных направлений и программ в условиях ограниченности внутренних инвестиционных возможностей.

Учитывая тот факт, что проблема конкурентного анализа очень остро стоит перед заказчиками научных исследований, на наш взгляд, необходим определенный маркетинговый инструментарий, позволяющий выявить более или менее конкурентные и пер-

спективные ниши для инвестиций в научно-исследовательскую деятельность. В рамках работы предлагается подход, основанный на анализе патентной активности и активности рыночных субъектов (заявителей) в сфере регистрации товарных знаков.

По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), за 2009 г. основными областями, где наблюдался скачкообразный всплеск активности рыночных субъектов, были микроструктуры и нанотехнологии — рост на 10,2 % по сравнению с 2008 г. (или на 54 заявки), полупроводники — рост на 10 % (на 691 заявку), цифровые коммуникации — 2,6 % (на 261 заявку). Указанный рост происходил на фоне общего снижения активности патентования в мире на 5 % по числу заявок. Наибольшая активность отмечалась в секторах, приведенных ниже: компьютерные технологии, фармацевтика, инструменты и приборы медицинского назначения.

Отрасли, лидировавшие по количеству заявок на патентование в 2009 г.

Компьютерные технологии	12,560
Фармацевтика	12,200
Инструменты и приборы медицинского назначения	12,091
Электрические машины, приборы, электроэнергетика	11,393
Цифровая связь	10,452
Телекоммуникации	9,343
Измерительное оборудование	9,070
Органическая химия	8,841
Полупроводники	7,588
Биотехнологии	7,446

Источники: разработано автором на основании [2].

Как видно из приведенных данных, практически все отрасли, являющиеся лидерами по патентованию, либо непосредственно порождены V технологическим укладом, либо, зародившись в III и IV укладах, активно используют технологические инновации, появление которых связано с более высокими укладами. Абсолютные лидеры — компьютерные технологии и две сферы, связанные с поддержанием жизнедеятельности и здоровья человека (рис. 1).

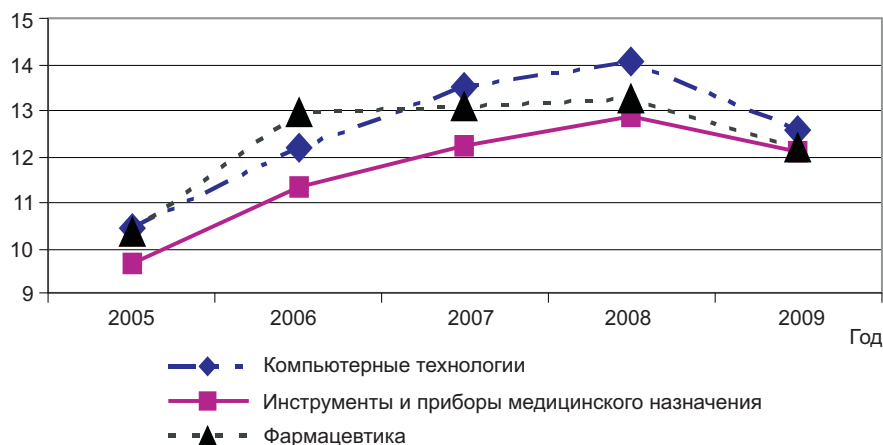


Рис. 1. Динамика подачи патентных заявок по отдельным отраслям, тыс. шт.

Источники: разработано автором на основании [2].

Если же анализировать динамику патентной активности субъектов рынка за последние пять лет, то самые высокие темпы роста наблюдаются в химии наноструктур и нанотехнологий — количество патентных публикаций возросло в 2,4 раза (см. перечень), что значительно превосходит другие сферы. И хотя по абсолютному количеству их пока не много, но налицо — зарождение новой отрасли VI технологического уклада.

Отрасли с наиболее высокими темпами роста числа патентных заявок, 2009 г. к 2005 г., %

Химия микроструктур и нанотехнологий	141,7
Полупроводники	64,4
Цифровая связь	62,9
Тепловые процессы и аппараты	58,3
Производство двигателей, насосов, турбин	54,9
Технологии охраны окружающей среды	54,7
Электрические машины, приборы, электроэнергетика	45,6

Источники: разработано автором на основании [2].

Крупнейшие организации — заявители патентов — относятся к сфере микроэлектроники и информационных технологий. Наиболее активно патентовали свои разработки корпорации: Panasonic — 1891 заявка (расходы на НИОКР в 2009г. — 5,1 млрд дол. США); Huawei Technologies — 1847 заявок (расходы на НИОКР — 2,0 млрд дол. США); Robert Bosch — 1586 заявок (расходы на НИОКР в 2009 г. — 5,2 млрд дол. США); Philips Electronics — 1295 заявок (2,3 млрд дол. США); Qualcomm Incorporated — 1280 заявок (2,4 млрд дол. США). Таким образом соотношение затрат на НИОКР в расчете на одну патентную заявку в пятерке лидирующих по патентованию корпораций составило 2,15 млн дол. США. Разумеется, данный показатель не свидетельствует о «стоимости» одной заявки, но показывает достаточно тесную связь расходов на научные исследования и разработки с патентной активностью ведущих транснациональных корпораций.

Определенный интерес представляет также анализ патентной активности университетов на фоне кризиса, учитывая, что принципы финансирования патентования у вузов и коммерческих компаний в большинстве зарубежных стран различны: вузы имеют, как правило, финансовые привилегии в виде освобождения от налогов либо государственного софинансирования процедур подачи патентной заявки и ее экспертизы. Данный подход позволил сохранить высокую патентную активность университетов в кризисные годы (рис. 2). Среди лидеров по темпам роста — университеты Франции (рост числа заявок на 48,6 %), Испании (рост на 46,7 %) и Китая (рост на 32,7 %).

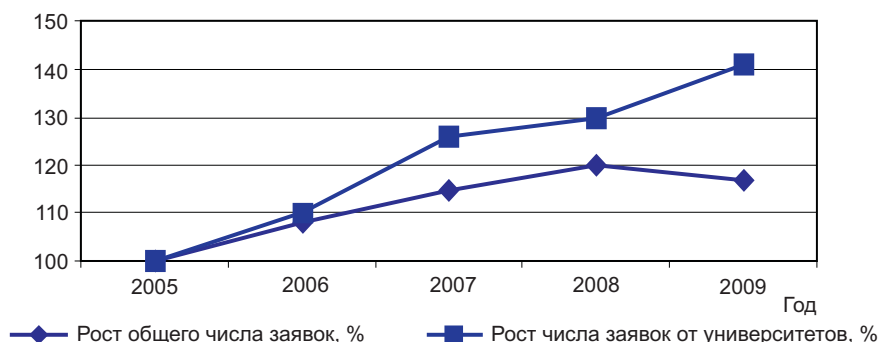


Рис. 2. Динамика патентной активности университетов

Источники: разработано автором на основании [2].

В то же время по количеству заявок лидируют университеты США. Среди первых 20 вузов по патентной активности присутствуют 18 университетов США, один — из Японии (Токийский университет) и один — из Корейской Республики (Университет Йонси). Абсолютный лидер — Калифорнийский университет (321 заявка за 2009 г.). Он же занимает 40-е место среди всех заявителей, второе место — у Массачусетского технологического института (145 заявок), третье — у Техасского университета (126 заявок за 2009 г.).

Что касается странового сравнения, то Республика Беларусь имеет относительно масштабов рынка, экономического потенциала и численности населения высокие рейтинги среди стран мира. В частности, интенсивность патентной деятельности резидентов вывела страну на шестое место в мире вслед за ведущими индустриальными странами по такому показателю, как число патентных заявок в расчете на 1 млрд дол. США валового внутреннего продукта (ВВП), позволив опередить Российскую Федерацию и другие страны СНГ (рис. 3).

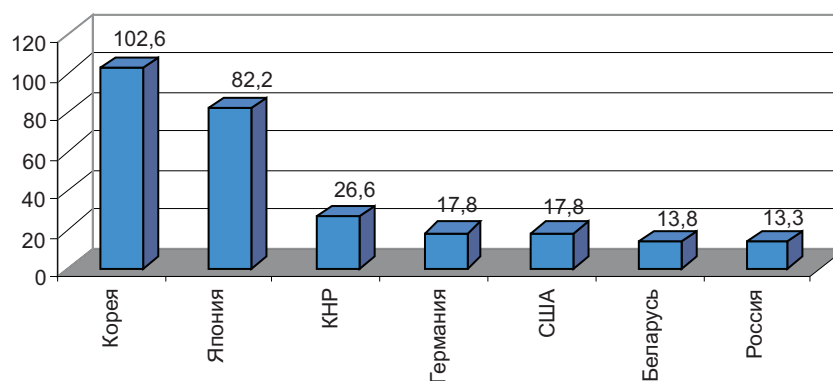


Рис. 3. Число поданных патентных заявок резидентов в расчете на 1 млрд дол. США ВВП (данные за 2008 г. в пересчете по паритету покупательной способности дол. США 2005 г.)

Источники: разработано автором на основании [2].

Достаточно продуктивными с точки зрения технической, новаторской являются результаты научных исследований в нашей стране при оценке по такому показателю, как число патентов в расчете на 1 млн дол. США расходов на НИОКР — Республика Беларусь занимает четвертое место в мире (рис. 4), опережая США, Германию и другие раз-

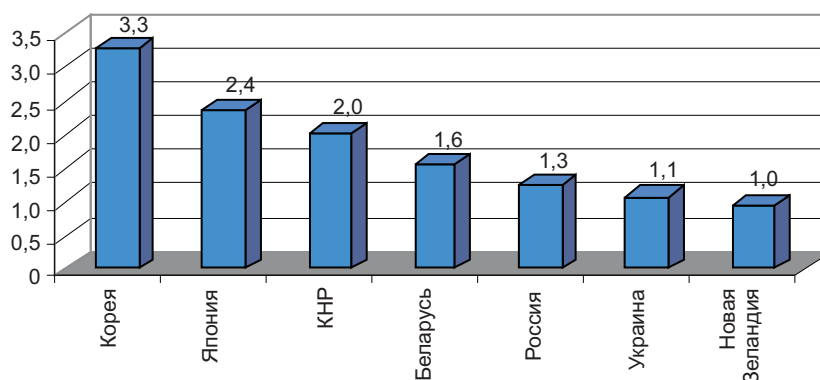


Рис. 4. Число патентных заявок резидентов в расчете на 1 млн дол. США расходов на НИОКР

Источники: разработано автором на основании [2].

витые страны. Фактически, одна патентная заявка «обходится» в 0,6 млн дол. США расходов на НИОКР. Как уже отмечалось выше, у ведущих транснациональных корпораций этот показатель находится на уровне 2,1 млн дол. США, т.е. «издержкостоемость» научного труда в Республике Беларусь в 3,5 раза ниже, чем в пятерке ведущих по патентной активности компаний. В данном контексте не рассматриваются практическая ценность патентов и их экономическая эффективность использования и внедрения.

Значительный интерес представляет также сравнительный анализ активности субъектов рынка — владельцев интеллектуальной собственности (ИС) в разрезе охраны ее различных видов (рис. 5).

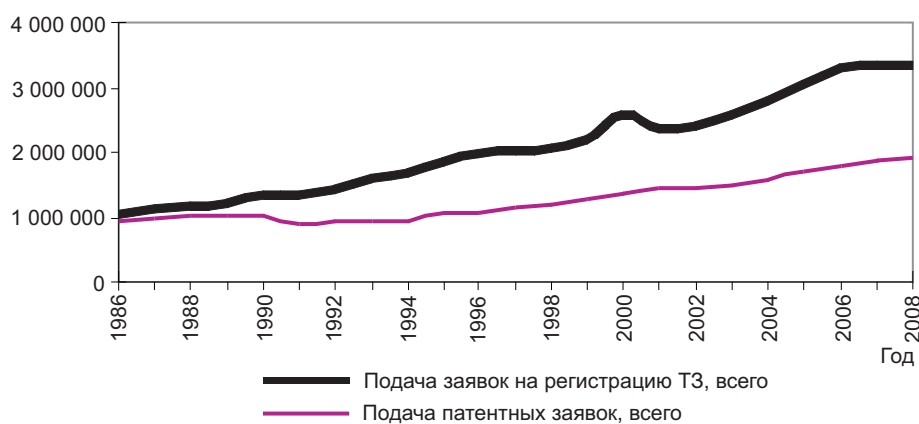


Рис. 5. Сравнительный анализ активности заявителей в охране различных видов интеллектуальной собственности

Источники: разработано автором на основании [2].

Данная динамика наглядно демонстрирует нарастающую тенденцию повышения значимости и уровня охраны торговой ИС над охраной промышленной ИС. В работе [4] отмечалось, что патент — это защита оригинальных технических решений, однако их коммерческий потенциал в данный момент времени и на данном рынке может стремиться к нулю. Патентная активность отображает технико-технологическую эффективность «освоения» инвестиционных ресурсов, выделенных на проведение научно-исследовательских работ и, как правило, коррелирует именно с затратной составляющей инновационного цикла. Динамика патентной защиты позволяет также выявить направления и отрасли, которые оцениваются инвесторами как перспективные с точки зрения имеющегося *научного* задела и перспективы получения *научного* результата.

Регистрация же товарных знаков, несмотря на то что вторична по отношению к патентной защите, является достаточно информативным и наглядным индикатором того, как рыночные субъекты оценивают коммерческую привлекательность рынков и отраслей. Значительный рост интереса к охране товарных знаков в последние два десятилетия вызван, безусловно, влиянием целой группы факторов, среди которых наибольший интерес и значимость в рамках настоящего исследования представляют сокращение времени инновационных циклов и глобализация рынков. Ускорение циклов инноваций вызывает необходимость все более быстрого возврата инвестиций, в том числе и в НИОКР, а регистрация ТЗ как раз и позволяет повысить маржинальный доход, сокращая тем самым сроки окупаемости, путем своего рода монополизации рынков или их сегментов. Кроме того, создание на основе торговых марок полноценных брендов позволяет в последующем, используя целый комплекс маркетинговых решений, «привязать» потре-

бителей к производителю и сформировать тем самым «труднодоступный» для конкурентов сегмент рынка, обеспечив некоторый гарантированный объем продаж и бесперебойное финансирование инноваций. Глобализация рынков и связанный с этим переток инвестиций в страны и регионы с более высоким уровнем возврата, также вызывают необходимость повышения уровня защиты коммерческих интересов производителей путем регистрации товарных знаков.

Еще один значимый фактор опережающего роста заявок на охрану товарных знаков и знаков обслуживания — это возрастание значимости сектора услуг. По своей сути и определению услуга не может иметь патентной защиты и наиболее доступный способ ее коммерческой охраны — регистрация знака обслуживания [4].

В разрезе национальных регистрационных офисов динамика подачи заявок на охрану интеллектуальной собственности с использованием товарных знаков выглядит следующим образом (рис. 6).

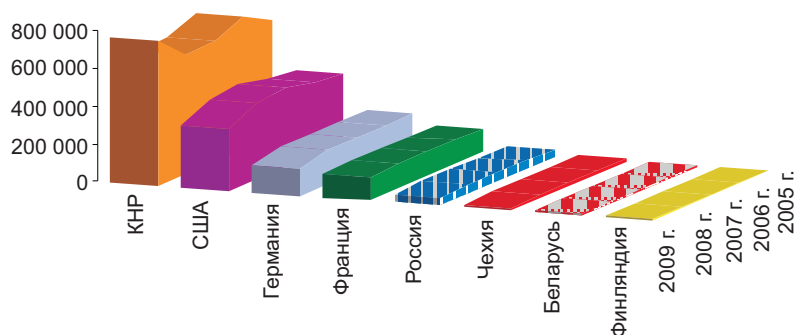


Рис. 6. Число заявок, поданных на регистрацию ТЗ, в разрезе регистрационных офисов отдельных стран

Источники: разработано автором на основании [2].

Наибольшую активность заявители проявляют на китайском рынке, на втором месте по привлекательности и активности рыночных субъектов — рынок США, третье в мире и первое в Европе занимает Германия. В Республике Беларусь число заявок в 4 раза ниже, чем в России, и в 14 раз ниже, чем в Германии. Однако если анализировать относительный показатель подачи заявок резидентами в расчете на 1 млн жителей, то наша страна по этому показателю опережает в последние два года Россию в 1,7 раза и незначительно отстает от КНР при несопоставимо меньшей совокупной емкости рынка (рис. 7).

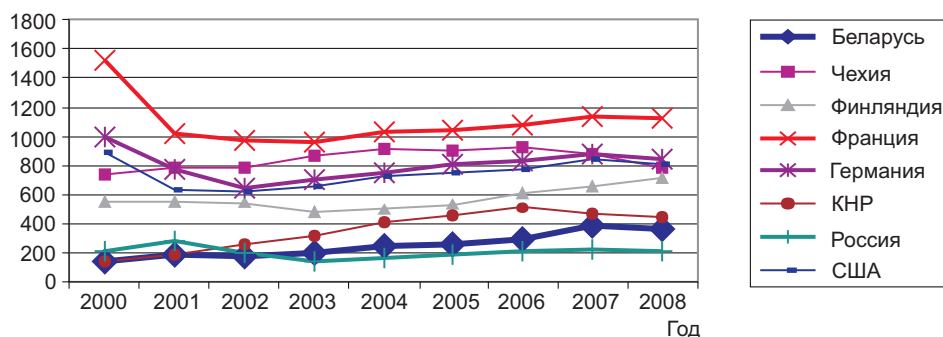


Рис. 7. Динамика подачи заявок на регистрацию ТЗ резидентами в расчете на 1 млн жителей

Источники: разработано автором на основании [2].

Анализ активности субъектов рынка при подаче заявок в разрезе различных групп товаров и услуг позволил установить, что наиболее привлекательной и в то же время конкурентной сферой деятельности, где правовая охрана интеллектуальной собственности особенно востребована, являются услуги, отнесенные к 35-му классу МКТУ, т.е. связанные с рекламой и менеджментом в сфере бизнеса (рис. 8).

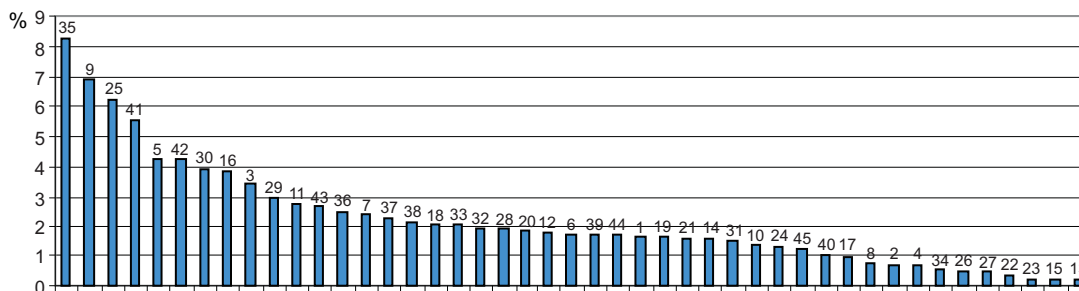


Рис. 8. Число заявок, поданных на регистрацию ТЗ, в разрезе классов МКТУ (2009 г., данные ВОИС)

Источник: [2].

Причин здесь видится несколько, и одна из основных состоит в том, что данный класс объединяет наиболее широкий спектр услуг, в том числе и вновь зарождающиеся услуги, носящие инновационный характер, которые сложно классифицировать и отнести к другим, более конкретным классам МКТУ. Что касается второй позиции, то 9-й класс является товарным и к нему относится обширная группа высокотехнологичных приборов различного назначения, кроме медицинских, включая научное оборудование, оптические приборы, устройства для работы с информацией и т.д.

В сравнении с общемировой тенденцией активность заявителей на рынке Республики Беларусь имеет свои отличия. На первом месте также регистрация знаков обслуживания по 35-му классу МКТУ — 12 % всех зарегистрированных знаков (данные за 2010 г.). Однако второе место — 7 % занимает не 9-й, а 30-й класс, практически не имеющий отношения к высоким технологиям (бакалейные товары, кондитерские изделия, мороженое, пряности). Третье место — 5-й класс (фармацевтические и ветеринарные препараты) — 5 %, на 9-й класс приходится 4 %.

Более развернутый анализ активности рыночных субъектов в сфере охраны товарных знаков и знаков обслуживания в Республике Беларусь позволил установить следующие особенности. В общей массе заявок 2010 г. преобладают заявки на защиту товаров — 62 против 38 % заявок на охрану знаков обслуживания. Косвенно это свидетельствует о более высоком уровне конкуренции на товарном рынке, чем в сфере обслуживания.

В структуре охраняемых услуг преимущество за услугами в сфере менеджмента, маркетинга и логистики (рис. 9) — 40 % от всех заявок [4]. Суммарная доля наукоемких и высокотехнологичных услуг, к которым отнесены услуги научно-исследовательского характера, медицинские услуги, телекоммуникации и обработка материалов, составила 24 %, т.е. менее 1/4.

Что касается защиты торговыми марками товаров, то здесь картина выглядит следующим образом (рис. 10). Лидирует по числу заявок продукция пищевой промышленности — 30 % общего количества. Высокотехнологичный и наукоемкий сектор в совокупности занимают 36 %. При этом лидирующие позиции занимает продукция химической и нефтехимической промышленности (1-4 и 17-й классы МКТУ), а также фармацевтические, ветеринарные препараты, гербициды и продукты детского питания (5-й класс МКТУ) — по 11% на каждую объединенную группу.

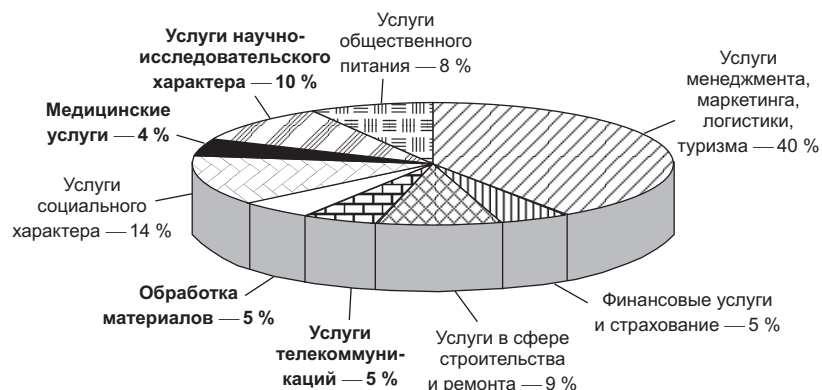


Рис. 9. Структура заявок, поданных в НЦИС, в разрезе отдельных классов услуг за 2010 г.

Источники: разработано автором на основании [3].

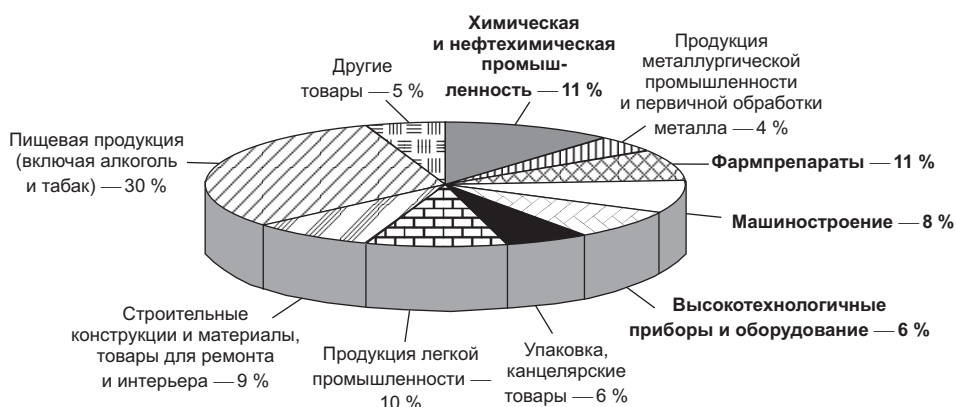


Рис. 10. Структура заявок, поданных в НЦИС, в разрезе отдельных классов товаров за 2010 г.

Источники: разработано автором на основании [3].

В связи с этим представляет определенный интерес более подробный анализ динамики и структуры регистрации товарных знаков в Республике Беларусь на продукцию указанных высокотехнологичных и наукоемких отраслей, субъекты которых наиболее активны в сфере охраны товарных знаков. Так, по разделу 5 «Фармацевтические и ветеринарные препараты, гербициды, детское питание» — всего было зарегистрировано 556 знаков, более 80 % из которых — на охрану фарм- и ветпрепаратов; 196 знаков, или только 35 %, были зарегистрированы на национальных правообладателей, включая иностранные и совместные предприятия (рис. 11).

На зарубежных владельцев было зарегистрировано 360 знаков, или 65 %. В динамике за 2010 г. этот процесс представлен на рис. 12.

В секторе продуктов химической и нефтехимической промышленности картина несколько иная. Доля товарных знаков, зарегистрированных на резидентов, составляет 70 % (552 заявки), на зарубежных правообладателей соответственно приходится 30 % (238 заявок). Динамика регистрации приведена на рис. 13–14.

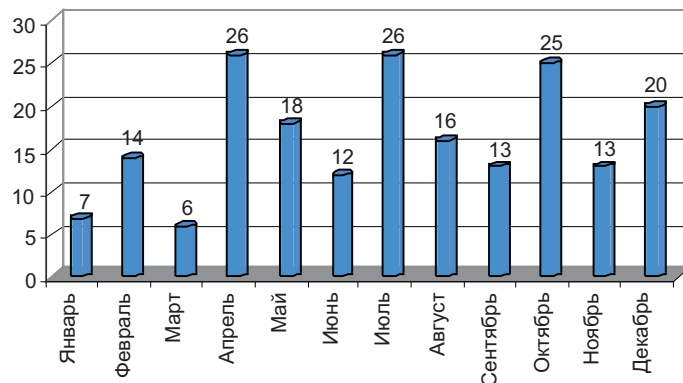


Рис. 11. Регистрация товарных знаков национальных заявителей по разделу 5 МКТУ за 2010 г.

Источники: разработано автором на основании [3].

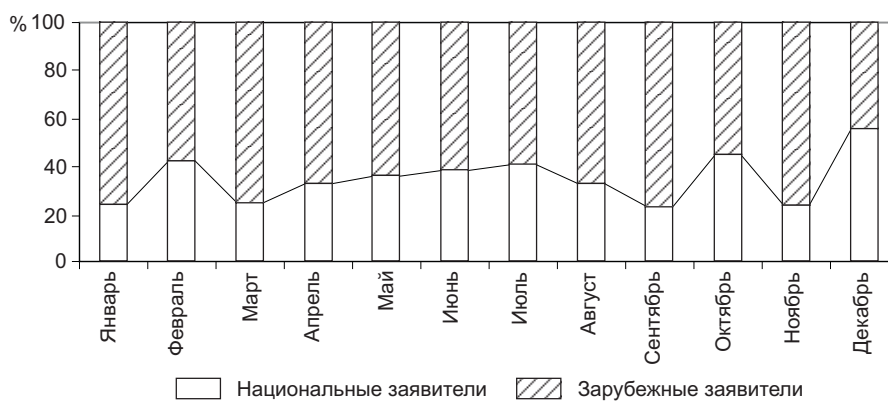


Рис. 12. Структура зарегистрированных товарных знаков по разделу 5 МКТУ в разрезе заявителей за 2010 г.

Источники: разработано автором на основании [3].

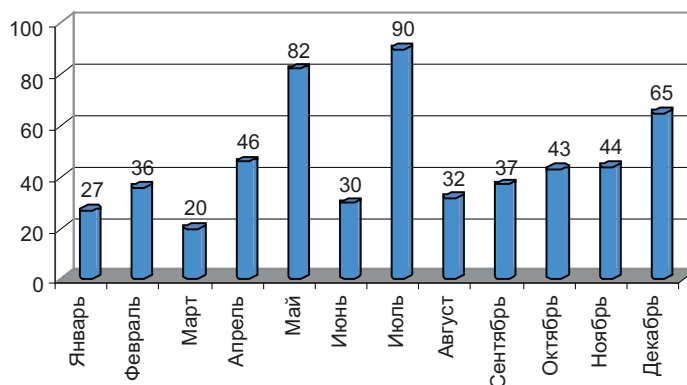


Рис. 13. Регистрация товарных знаков национальных заявителей по разделам 1–4, 17 МКТУ за 2010 г.

Источники: разработано автором на основании [3].

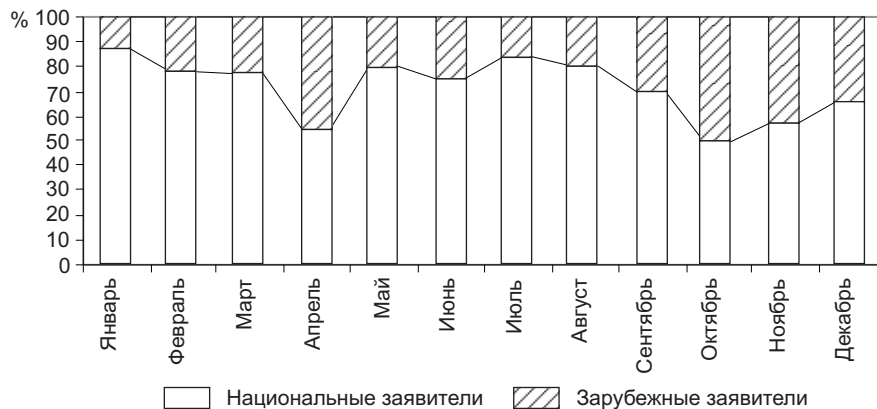


Рис. 14. Структура зарегистрированных товарных знаков по разделам 1–4,17 МКТУ в разрезе заявителей за 2010 г.

Источники: разработано автором на основании [3].

Как видно, имеются существенные отличия в охранной активности субъектов хозяйствования на рынках двух указанных достаточно высокотехнологичных и наукоемких отраслей. Если на фармацевтическом рынке основная доля заявок приходится на зарубежные компании, то на рынке химических продуктов — на отечественные. Это позволяет с определенной долей уверенности констатировать, что на белорусском рынке химических продуктов лидируют, а следовательно, имеют более высокий коммерческий потенциал продуктовые инновации отечественного происхождения, а на рынке фарм- и ветпрепаратов — зарубежного. Разумеется, в данном утверждении содержится некоторая погрешность, поскольку товарные знаки зарубежного, по сути, происхождения, но модифицированные, например для кириллического написания, могут регистрироваться на резидентов, которые представляют интересы зарубежных производителей (дилеров, дистрибьюторов, франчайзи и т.д.). Однако при анализе зарегистрированных в указанных категориях заявок за 2010 г. было установлено, что такая практика не носит массового характера.

Более детальный анализ рынка позволяет также отметить, что рынок химии и нефтехимии в основном промышленный, продукция ориентирована на профессиональных покупателей. В то же время на рынке фармацевтических и ветеринарных препаратов значительная доля принадлежит конечным потребителям. Особенностью же розничного рынка в целом является то, что торговая марка и формируемый вокруг нее с использованием комплексных маркетинговых технологий бренд играют для конечных потребителей, как правило, значительно более весомую роль, чем для промышленных покупателей. Отсутствие же массовых маркетинговых коммуникаций, сопровождающих регистрацию товарных знаков, значительно снижает потребительскую оценку данного объекта интеллектуальной собственности, иногда лишая смысла данную процедуру. В то же время далеко не все отечественные производители фармацевтической продукции готовы поддерживать массовые коммуникации с конечным потребителем на внутреннем рынке, а основным способом стимулирования продаж по-прежнему считают цену.

Выводы

Таким образом, проведенное исследование активности субъектов хозяйствования в сфере охраны интеллектуальной собственности позволяет сформулировать следующие

выводы. *Во-первых*, в настоящее время в мире в целом и в Республике Беларусь в частности наблюдается тенденция преобладания защиты коммерческих активов и торговых секретов над охраной технологических активов и производственных секретов. Производители и продавцы предиктивно стремятся обеспечить и оградить от посягательств конкурентов свой приоритет на рынке. *Во-вторых*, роль сферы услуг в целом и управленческих, маркетинговых инноваций в частности приобретает в охране интеллектуальной собственности первостепенное значение, о чем свидетельствует доля заявок, регистрируемых по 35-му классу МКТУ. *В-третьих*, среди товаров, охраняемых товарными знаками, на ведущие позиции в мире выходят наукоемкие и высокотехнологичные приборы и оборудование, а также продукция медицинского назначения.

Что касается охранной активности на рынке Республики Беларусь, то можно выделить следующие ключевые аспекты. В настоящее время среди товарных классов МКТУ первое место по защите занимают бакалейные товары, в то время как в мире — научное оборудование. В целом по всем группам услуг на наукоемкие услуги приходится 24 % охранных заявок, по всем товарным группам на наукоемкие и высокотехнологичные — 36 % заявок. «Затратоемкость» одного патента в целом в нашей стране в 3,5 раза ниже, чем в ведущих мировых корпорациях (без учета оценки коммерческого потенциала), а по эффективности вложений в НИОКР в пересчете на 1 патент Республика Беларусь занимает четвертое место в мире. Среди наукоемких и высокотехнологичных товаров лидируют по уровню охраны вновь регистрируемыми торговыми знаками продукты фармацевтической и химической отраслей. В фармацевтике основная активность приходится на зарубежных заявителей, в химии и нефтехимии — на отечественных.

Разумеется, проведенное исследование не охватывает все аспекты оценки коммерческого потенциала разработок в высокотехнологичных секторах экономики, однако позволяет, на наш взгляд, определить методические подходы к использованию информации о патентной и другой охранной активности в сфере интеллектуальной собственности для выработки конкурентной стратегии предприятия.

Л и т е р а т у р а

1. Инновационный путь развития для новой России / отв. ред. В.П. Горегляд; Центр соц.-экон. проблем федерализма; Ин-т экономики РАН. — М.: Наука, 2005. — 343 с.
2. World Intellectual Property Indicators 2010. Economics and Statistics Division, WIPO. — 2010. — 145 p.
3. Товарныя знакі і знакі абслугоўвання. Назвы месцаў паходжання тавараў: афіц. бюл. / Дзярж. кам. па навуцы і тэхналогіях Рэсп. Беларусь; Нац. цэнтр інтэлектуальнай уласнасці. — 2010. — № 1–12.
4. *Шутилин, В.Ю.* Методологические подходы к анализу торговых марок как маркетинговых индикаторов инноваций / В.Ю. Шутилин // Науч. тр. Белорус. гос. экон. ун-та. — Минск: БГЭУ, 2010. — 583 с.

Статья поступила в редакцию 20.01.2011 г.