

ТЕХНОЛОГИИ КАК ОБЪЕКТ КУПЛИ–ПРОДАЖИ

ГРИГОРЬЕВ Д.В.

Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск, Россия

Аннотация. В данной статье технология рассматривается как товар на международном рынке. Выделяются способы передачи технологии. Анализируется рынок патентов, виды лицензий и формы выплаты лицензионного вознаграждения.

Ключевые слова: технология, мировой рынок, НИОКР, лицензии, патент, ноу-хау

Развитие международного научно-технического сотрудничества определило возникновение и формирование мирового рынка технологий, который играет важную роль в расширении доступа к результатам НИОКР и их использованию. Он представляет собой систему экономических отношений в сфере обмена научно-техническими знаниями, представленными как в овеществленном (агрегаты, инструменты, оборудование, технологические линии и т.п.), так и не в овеществленном виде (различного рода техническая документация, знания, опыт, услуги и др.)[4].

Технология - выраженный в объективной форме результат научно-технической деятельности, который включает в том или ином сочетании изобретения, полезные модели, промышленные образцы, программы для ЭВМ или другие результаты интеллектуальной деятельности, подлежащие правовой охране, и может служить технологической основой определенной практической деятельности в гражданской или военной сфере[2].

Роспатент считает, что понятие «технология» включает в себя систематизированные знания, используемые при выпуске соответствующей продукции, применении соответствующего процесса или оказании соответствующих услуг[6].

Количество новых патентов из года в год растет. Это может свидетельствовать о быстром развитии рынка технологий. Рынок технологий – глобальный, пронизывающий все

рынки товаров: за 17 лет (1990–2007) охват страны вырос с 22% до 75% (число стран, компании которых осуществляют лицензионные платежи, выросло с 62 до 147, получают платежи – с 43 до 143. Функционирует рынок по соглашениям, включая Соглашение ТРИПС.

Как видно из рис.1 Россия существенно отстает от ведущих стран мира по количеству патентов. Важным фактором такого отставания является отсутствие достаточного уровня конкуренции на национальном рынке продуктов и услуг – патентная активность, несмотря на переход Российской Федерации к рыночной экономике, по-прежнему в значительной степени обусловлена не экономической целесообразностью, а требованиями, установленными государством к научно-технологическому сектору, – от присвоения научной квалификации до оценки результативности научных организаций.

Незначительное присутствие на внешних рынках также является фактором, определяющим отставание России от стран-лидеров: количество заявок на патенты для получения правовой охраны в зарубежных странах ниже в десятки раз (в 15–60 раз в 2017 году).

В целом по абсолютному количеству заявок на патенты на изобретения Россия занимает 7-е место в мире (41,6 тыс. шт. в 2017 году), уступая Китаю (1 102 тыс. шт.), США (589 тыс. шт.), Японии (319 тыс. шт.), Республике Корея (213,7 тыс. шт.), Германии (66,9 тыс. шт.) и Индии (45,7 тыс. шт.).

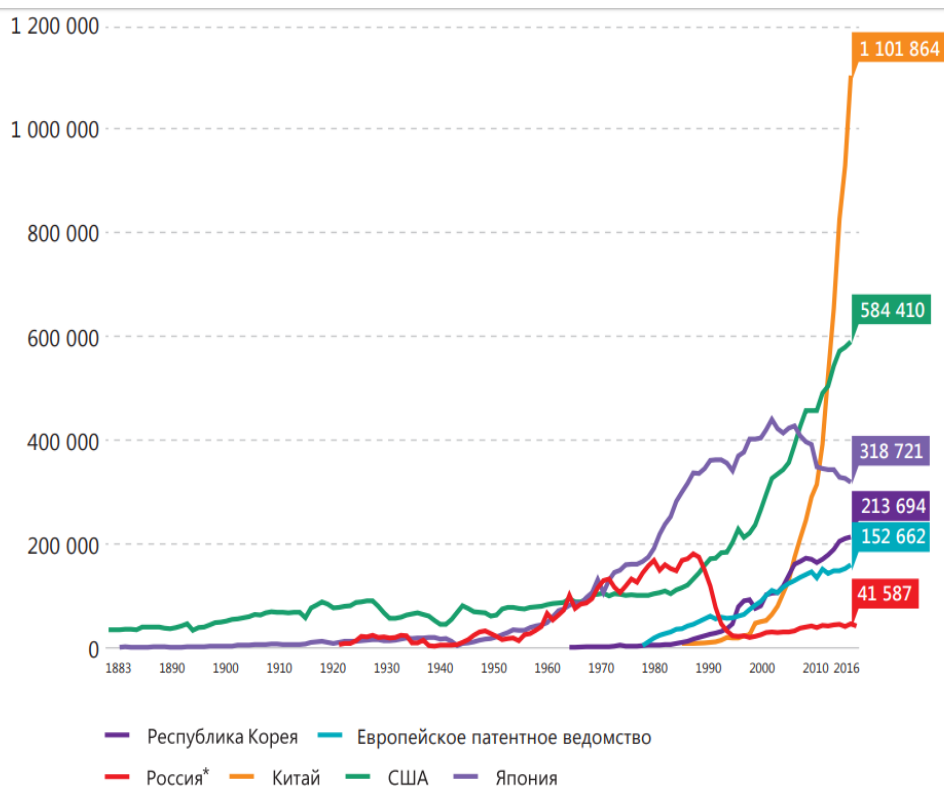


Рис. 1. Динамика подачи заявок на патенты в ведущих ведомствах мира [3]

Одним из важных показателей технологического развития является уровень патентной активности, отражающий возможности влияния сектора генерации знаний на реальную экономику. Последний, в свою очередь, зависит, прежде всего, от качества и специализации исследовательской базы в стране, эффективности формирования заказа и постановки задач в сфере исследований и раз-

работок, наличия компетенций по правовой охране и управлению результатами интеллектуальной деятельности (РИД) в организациях, качества государственных и негосударственных услуг в сфере интеллектуальной собственности, общей экономической ситуации и особенностей национального взаимодействия с глобальным рынком товаров и услуг.

Таблица 1

Основные показатели инновационной деятельности в сфере интеллектуальной собственности в 2017 году [3]

Патентное ведомство (страна)	Коэффициент изобретательской активности	Коэффициент самообеспеченности	Коэффициент технологической зависимости	Количество заявок на патенты (по процедуре РСТ)
Россия	1,78	0,64	0,55	9,51
Китай	7	0,88	0,14	31045
Республика Корея	32,52	0,78	0,28	14592
Япония	20,39	0,81	0,23	43097
США	8,9	0,49	1,04	57594
Германия	8,79	0,71	0,27	18003
Индия	0,097	0,28	2,63	682

Уровень патентной активности традиционно оценивается по коэффициенту изобретательской активности (количество заявок на патенты на изобретения от национальных заявителей на 10 тыс. населения), по которому в 2015 году Россия отставала в 5–18 раз от технологически развитых стран[3].

Технологии становятся товарами, то есть продуктами, которые могут быть реализованы лишь в определенных условиях. Даже запатентованные новшества используются во всем мире едва ли на 3–5%. Примерно из ста предложенных идей в процесс разработки переходит не больше одной. Рынок отвергает свыше 90% всех товаров, которые представляют какую-либо новизну для потребителя.

Основной формой международного трансфера научно-технических достижений является лицензионная торговля, предметом которой являются патентные и беспатентные (ноу-хау) лицензии на передачу изобретений, коммерческих знаний, промышленных секретов и технологического опыта, на использование товарных знаков и т.д.

На сегодняшний день подавляющая часть лицензионной торговли приходится на продажу беспатентных лицензий. Объясняется это тем, что предприятие экономит на проведении дополнительных НИОКР, а также на расходах при внедрении в производство. Поэтому наибольшей популярностью в международной торговле технологиями получили лицензионные соглашения, предусматривающие комплексный технологический обмен с представлением ноу-хау и инжиниринговых услуг по промышленной реализации передаваемых технологий[7].

Второе место принадлежит лицензиям на ноу-хау, далее расположились чисто патентные лицензии, которые не предусматривают передачи ноу-хау. Объяснить это можно тем, что при современном уровне развития техники освоение большей части технологий без предоставления ноу-хау, т.е. знаний и опыта, которыми располагает фирма-продавец, либо вообще невозможно, либо ведет к дополнительным затратам средств и времени. Поэтому ноу-хау считают основ-

ным объектом не только лицензий, но и других форм трансфера технологии.

По объему прав, передаваемых лицензиату, различают:

– Простую лицензию. Лицензиар предоставляет лицензиату право на изготовление и продажу продукции в определенных пределах, сохраняя за собой право, производить и продавать продукцию на той же территории и тех же пределах, а также право предоставления лицензии третьим лицам (в основном применяется для производства товаров массового спроса).

– Исключительную лицензию. Заключается только с одним лицом. Данная лицензия наиболее распространена в мировой практике торговли лицензиями. Лицензиат получает исключительное право на использование технологии в пределах, оговоренных соглашением. Владелец результатов интеллектуальной деятельности уже не может предоставить другим лицам аналогичные права.

– Полную лицензию. Лицензиар продает свои права на использование изобретения в течение срока, который определен лицензионным договором, в полном объеме. При этом сам лицензиар лишается права использовать эту лицензию. Фактически это означает продажу патента. Договор полной лицензии заключается, как правило, тогда, когда владелец лицензии не имеет возможности для самостоятельного использования лицензии.

Разновидностью торговли лицензиями является также франчайзинг. Франчайзинг – это система передачи или продажи лицензий на технологии. Продавец (франчайзер) передает покупателю (франчайзи) не только право на использование торговой марки, но и оказывает ему постоянную помощь в ведении бизнеса. Эта помощь может выражаться в подготовке кадров и повышении их квалификации, оказании технических услуг, управлении предприятием за определенную плату и т.п. [8].

За предоставление права на использование предмета лицензионного соглашения ли-

цензиат выплачивает лицензиару лицензионное вознаграждение.

Формы выплаты лицензионного вознаграждения:

– роялти – лицензионное вознаграждение в виде периодических процентных отчислений, которые устанавливаются в форме фиксированных ставок за использование лицензии и выплачиваются через определенные промежутки времени. В виде роялти осуществляется 90% всех лицензионных платежей;

– паушальный платеж единовременный платеж (в разовом порядке или в рассрочку) в виде твердо зафиксированной суммы. Преимущество этого вида вознаграждения в том, что лицензиар (продавец лицензии) получает всю сумму в довольно короткий срок, без заметного риска. Данный платеж представляет собой фактическую цену покупки лицензии.

– комбинированные платежи – включают первоначальную сумму в виде паушального платежа (обычно 10–15% от общей цены лицензии) и последующие периодические отчисления (роялти).

У предприятия–создателя новой технологии есть несколько вариантов, как распорядиться своим продуктом. Возможно, оно захочет использовать технологию в своем производстве, чтобы повысить свою конкурентоспособность (или вовсе обеспечить себе монополию на рынке) и в дальнейшем получить дополнительную прибыль. Или распорядиться ей по-другому, т.е. как было описано выше – реализовать ее и получить прибыль.

Таким образом, каждое предприятие вправе распоряжаться своей технологией как ей угодно, будь то продажа или использование. В обоих случаях присутствуют и определенные выгоды и риски, которые должны быть оправданы.

Рынок технологий развивается очень стремительно. И каждое предприятие, разработчик технологии, решает, как использовать свой продукт с максимальной выгодой для себя. Овладение передовыми технологиями является ключевым моментом в достижении конкурентных преимуществ конкретного предприятия или национальной экономики в целом.

Литература:

1. Академический словарь [Электронный ресурс]. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/17606 (дата обращения: 05.03.18).
2. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс]. URL: <http://stgkrf.ru/1542> (дата обращения 05.03.18).
3. Доклад «Эффективное использование интеллектуальной собственности». Центр стратегических разработок, Москва, 2017 г.
4. Дроздова, Е.В. «Развитие мирового рынка технологий: проблемы и перспективы» / Е.В. Дроздова // [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=23265446>
5. Официальный сайт ВОИС [Электронный ресурс]. URL: <http://www.wipo.int/portal/ru>
6. Официальный сайт Роспатента [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rupto.ru/ru> (дата обращения 09.03.18).
7. Пак, В.А. Анализ рынка технологии России/ В.А Пак// [Электронный ресурс]. URL: <http://novainfo.ru/archive/14/analizrynka-tehnologii> (дата обращения: 10.03.2018).
8. Сеитбулаев, З. «Особенности торговли технологиями на мировом рынке» / З. Сеитбулаев, Э. Абдураимов // [Электронный ресурс]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29173973> (дата обращения 02.03.18).

Григорьев Дмитрий Валерьевич, студент кафедры экономики и управления на предприятиях строительства и землеустройства, Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск; dg.lr.99@mail.ru.

Дата поступления 20 января 2018 г.

DOI: 10.14529/iimj180205

TECHNOLOGIES AS OBJECT BUY-SELL

GRIGORIEV D.V.

South Ural State University, Chelyabinsk, Russia

Abstract. In this article, the technology of consideration as a commodity on the international market. The ways of technology transfer are singled out. The market of patents, types of licenses and forms of payment of license remuneration is analyzed.

Keywords: technology, world market, R & D, licenses, patent, know-how

References

1. Academic dictionary [Electronic resource]. URL: https://dic.academic.ru/dic.nsf/fin_enc/17606 (reference date: 05.03.18)
2. Civil Code of the Russian Federation [Electronic resource]. URL: <http://stgkrf.ru/1542> (reference date 05.03.18).
3. The report "Effective use of intellectual property". Center for Strategic Research, Moscow, 2017.
4. Drozdova EV "Development of the global technology market: problems and prospects" [Electronic resource]. URL: <https://library.ru/item.asp?id=23265446>
5. WIPO's official website [Electronic resource] .. URL: <http://www.wipo.int/portal/en>
6. Official site of Rospatent [Electronic resource]. URL: <https://www.rupto.ru/en> (reference date 09.03.18).
7. Pak V.A. Analysis of the technology market in Russia [Electronic resource]. URL: <http://novainfo.ru/archive/14/analizrynka-tehnologii> (reference date: 03/10/2018).
8. Seitbulaev Z., Abduraimov E. "Features of trade in technologies on the world market" [Electronic resource]. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29173973> (circulation date 02.03.18)

Grigoriev Dmitry Valer`evich, student of the Department "Economics and management in construction and land development", South Ural State University, Chelyabinsk; dg.lr.99@mail.ru.

Received 20 January 2018

ОБРАЗЕЦ ЦИТИРОВАНИЯ

Григорьев, Д.В. Технологии как объект купли-продажи / Д.В. Григорьев // *Журнал управление инвестициями и инновациями*. – 2018. – №2. – Стр. 32–36. DOI: 10.14529/iimj180205

FOR CITATION

Grigoriev D.V. Technologies as Object Buy-Sell. *Investment and innovation management journal*. – 2018. – No.2. – Pp. 32–36. DOI: 10.14529/iimj180205
