

Объекты интеллектуальной собственности и инновационные преобразования

Ключевые слова:

рейтинг, бренд, объекты интеллектуальной собственности, инновационная экономика, информационно-коммуникационные услуги.

В настоящее время не только сами инновации, но и информация о них становится главным фактором экономического роста фирм и государств. Их ищет и находит уже сформированный особый вид интеллектуального капитала, относящийся к высокорисковому, и сопровождают высокопрофессиональные кадры. Инвесторы разбираются на тех, кто финансирует разработки на ранних стадиях и становится их совладельцами, и тех, кто приобретает объекты интеллектуальной собственности (далее – ОИС) с целью их дальнейшего использования, т. е. внедрения.

В этих условиях экономия затрат на труд теряет свою значимость. Резко возрастают требования к квалификации кадров. Доступ к квалифицированной рабочей силе начинает определять места размещения производств. Возрастает потребность в совершенно новом поколении управленцев мирового класса, способных эффективно (!) руководить информационными потоками и отношениями с поставщиками, часто основанными на доверии. Бизнес, выбравший стратегию лидерства, в корне меняет структуру своих активов. Считается, что интеллектуальный капитал в высокоразвитых странах обеспечивает до 60–85% роста ВВП, а значит, и производительности труда. Емкость рынка высоких технологий в 2–3 раза превосходит рынок сырьевых и энергетических ресурсов. Это подтверждается высокой долей нематериальных активов (включая финансовые) в общем объеме активов компаний. К примеру, в мировой фармацевтической промышленности они составляют 60%, в автомобильной – 50%. Примерное

соотношение таких активов: в BritishPetroleum – 80/20, в компании Coca-Cola – 70/30 [1].

В Республике Беларусь соотношение несколько иное. В активах многих промышленных предприятий доля ОИС всего несколько процентов. Главная причина такого соотношения, по мнению экспертов, в неумении ими управлять, не хватает тех действенных механизмов управления, которые присущи инновационной экономике. Доля нематериальных активов в общей их стоимости, по нашему мнению, один из самых красноречивых показателей уровня инновационности. Поэтому он входит в рейтинговую оценку уровня конкурентоспособности конкретного бизнеса, принявшего стратегию выращивания конкурента взамен стратегии протекционизма, свойственной государственному сектору. Протекционизм в глобальной экономике встречается редко и носит временный характер. Стратегия выращивания конкурента для нее важнее, чем его «угнетение».

Имея в недалеком прошлом высокие темпы роста ВВП, Республика Беларусь справедливо была отнесена к странам догоняющего развития. За 2002–2008 гг. (7 лет) среднегодовые темпы роста ее экономики составляли 8,8%. В Китае за 2003–2012 гг. (9 лет) тот же показатель был равен 11,7%. Как видим, ситуации сопоставимы. Большинство стран этой группы умело применяют имитационную стратегию, суть которой не только в том, чтобы заимствовать новшества, но и в том, чтобы заимствуя, дополнять их развитием, т. е. повышать их инновационность, неповторимость, при-

влекательность и эффективность. Такая стратегия в международной экономике называется бенчмаркингом. Она дает хорошие результаты, что подтверждается опытом азиатско-тихоокеанских стран во главе с Японией, Тайванем и Южной Кореей, которые, используя ее, перешли на экспортоориентированное производство наукоемкой продукции и услуг. Структура их производства изменялась в направлении усложнения электроники, ей сопутствовала разработка программного обеспечения, за большой химией следовала биохимия, фармацевтика и микробиология, тяжелое машиностроение трансформировалось в точное. Расходы на науку росли одновременно с ее отдачей.

На этом фоне Евросоюз в отчете Европейской комиссии «Мир в 2025 году» сделал прогноз, в котором приведены недостатки европейской НИС с выводом, что при сохранении современных тенденций к 2025 г. США и европейские страны могут утратить научно-техническое и технологическое лидерство, уступив его азиатским странам [2]. Опасение основано на замедлении темпов выведения европейских инновационных разработок на рынок по сравнению с основными конкурентами из других регионов. Показатель достойного внимания. В связи с этим напомним, что инновация позволяет ее пользователю временно монополизировать определенный сегмент рынка и тем самым получить дополнительную прибыль за счет так называемой монопольной цены на продукцию изобретательского уровня и удерживать эту цену до появления другой, более сложной. Отсюда значимость показателя

скорости проведения стратегических инновационных преобразований. Японцы называют его «ТАТ». Он происходит от американского выражения «turn-around-time» (успевай поворачиваться). Под ним понимают время с момента осознания потребности (или спроса) на новый продукт до момента его отправки на рынок в больших количествах. Фирме Matsushita принадлежит рекордное значение «ТАТ» в цветном телевидении – 4,7 месяца. Скорость формирует динамичность компании, гибкость к изменениям спроса. В 2016 г. компания Boston Consulting Group провела рейтинг самых инновационных компаний мира [3]. Рейтинг основан на опросе 1 500 исполнительных директоров и высших руководителей по всему миру (без права называть собственную компанию) по специальной формуле. Суть ее заключена в трех китах – «скорость адаптации технологий», «анализ больших данных» и «технологическая платформа». При этом подчеркивается, что самое главное – это скорость создания и внедрения инноваций и быстрое обучение им. Вывод экспертов следующий: инвесторы с Уолл-Стрит поднимают ставки тех компаний (а значит, инвестируют), которые демонстрируют сильный рост посредством инноваций. И хотя они самые капиталоемкие и рискованные, но зато самые доходные. Другие шаги по повышению ценностей корпораций, такие как поглощение, снижение себестоимости, аутсорсинг, реструктуризация и даже финансовый инжиниринг (уже пройденные), исчерпали себя.

По рейтингу Boston Consulting Group список наиболее инновационных компаний в мире возглавляют Apple (1-е место), Google (2-е место) и Microsoft (4-е место). Примечательно, что рост инновационности демонстрируют также производители автомобилей. Это Tesla (3-е место), Toyota (6-е место), BMW (7-е место), Daimler (10-е место), за счет внедрения гибридных и электрических систем питания, новых продуктов driver-assistant для обеспечения безопасности, сенсорных панелей инструментов для информативности и т. д. [3].

В структуре инвестиций в объекты интеллектуальной собственности по видам (среди стран-лидеров

и, в частности, США) примерно равные доли занимают следующие:

- вложения в брендовый капитал;
- научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, инжиниринг;
- информационные технологии и компьютерное обеспечение;
- дизайн и реклама.

По данным рейтинга сентября 2017 г., 1-е место по цене бренда в 170 млрд. долл. США заняла корпорация Apple (лидирует пятый год подряд).

В связи с этим интересен рейтинг белорусских организаций разных видов деятельности (таблица 1), составленный международным агентством MPP Consulting.

Судя по вышеприведенным данным, некоторые белорусские организации, производящие продукты питания, ликероводочные и пивобезалкогольные продукты, а также товары народного потребления, в рейтинге брендов имеют более высокие места, чем организации машиностроения, приборостроения, химической промышленности и даже телекоммуникаций. Трудно сказать, насколько достоверны эти оценки, но обратить на них внимание необходимо, несмотря на нижеследующие рассуждения. Методы выведения цен нематериальных активов, а следовательно и брендов, для рейтинговых оценок чрезвычайно сложны и разнообразны, особенно в стране, не имеющей де-факто полноценного фондового рынка, который определяет цену акций каждого объекта в условиях спроса и предложения. Цена лицензии на конкретную научно-техническую разработку сводится к расчету ожидаемой, т. е. неким образом прогнозируемой, прибыли лицензиата на основе определения многих факторов, варьирующих во времени. Но и одного их значения недостаточно, необходима еще оценка силы воздействия каждого. Далее следует учет разнообразных ожидаемых рисков и их влияния на те же доходы и прибыль с градацией на допустимые, критические и катастрофические. В результате оценки этих и других положений расчет приобретает элемент неопределенности. В странах с фондовыми рынками формируется еще и рейтинг самих

агентств (оценщиков) по уровню их профессионализма, которым стоит или не стоит доверять.

По отношению к организациям нашей страны следует отметить особую значимость такого наиболее важного фактора, как степень присутствия организации на международном рынке. Дело в том, что высокий рейтинг продовольственных организаций Беларуси можно объяснить постоянно растущим объемом экспорта и благоприятной ценовой составляющей внешнего рынка. Эксперты утверждают, что низкая цена бренда чаще всего свидетельствует о неумении управленцев создавать, приобретать и эффективно использовать такой важный ресурс, как интеллектуальная собственность [4].

В настоящее время ОИС превратились в важнейший финансовый актив и могут служить средством накопления, расчета, платежа, гарантии, залога, объектом торговли на бирже или аукционе. Экономическая целесообразность импорта технологий объясняется многими причинами, главными из которых являются возможность выиграть время на проведение дорогостоящих исследований и разработок при неопределенности результатов и желание заниматься импортозамещением. Экономическая целесообразность экспорта технологий чаще всего определяется расчетом на доход, особенно валютный, перекрестным лицензированием или вкладом в активы зарубежных фирм с установлением контроля над ними. Статистика показывает, что свыше 80% расходов и 95% доходов от купли-продажи ОИС приходится на страны мировой технологической метрополии, причем только США являются чистым экспортером: доходы от продажи ОИС в США в несколько раз превышают расходы на их покупку.

Данные таблицы 2 показывают, что в 2015 г. за выдачу лицензий на использование интеллектуальной собственности Беларусь получила на 40,7% меньше, чем в 2014 г., и в 3,2 раза меньше, чем от инженерных услуг, выручка от реализации которых по сравнению с предыдущим годом тоже упала на 32%. Экспортная выручка от этих двух позиций составила всего 0,35% по ОИС и 1,12% по инженерным

Таблица 1

БелБренд-2016. Рейтинг некоторых белорусских организаций разных видов деятельности

Бренды	Место	Цена, млн. долл. США	Бренды	Место	Цена, млн. долл. США
Молочная промышленность			Финансовые услуги		
Бабушкина крынка	1	66,5	Беларусбанк	20	14,5
Савушкин продукт	5	47,7	Белинвестбанк	55	5,0
Славянские традиции	25	11,3	МТБанк	60	4,3
Информационные технологии			Белагропромбанк	68	3,65
World of Tanks	2	65,0	Косметика		
Легкая промышленность			Белита	23	12,0
Milavitsa	3	64,8	Витэкс	70	3,5
Conte	9	39,5	Машиностроение		
Світанак	27	10,2	МАЗ	31	9,2
Продукты питания			МТЗ (Беларус)	50	5,6
Санта Бремор	4	59,0	БелАЗ	51	5,5
Ликероводочная и пивобезалкогольная отрасль			Электроника и оборудование		
Аліварыя	6	46,9	Gefest	34	8,9
Бульбашь	8	42,5	Атлант	46	6,2
Крыніца	11	34,1	Horizont	72	3,3
Лидское	12	29,0	Строительство и стройматериалы		
Крышталь	14	21,3	Керамин	56	4,9
Кондитерская промышленность			Белобой	59	4,6
Спартак	7	43,3	Химическая отрасль		
Коммунарка	10	35,5	Белшина	74	3,1
Телекоммуникации					
Velcom	13	28,7			
Белтелеком	48	6,0			

Источник: [5].

услугам от общей выручки по всем услугам, что не характерно для инновационной экономики.

В последние годы резко (на 42%) снизилось количество поданных заявок на патентование иностранными и отечественными заявителями: с 1 198 в 2000 г. до 691 в 2015 г. По мнению эксперта, «статистики классификации патентов по уровню технологичности нет, хотя ее актуальность очевидна... Международных заявок из Беларуси на изобретения по процедуре РСТ (договор о патентной кооперации) очень мало: в 2012 г. – 12, в 2013 г. – 8, в 2014 г. – 13, в то время как от заявителей Нидерландов – 4 206, Швеции – 3 913». Эксперт заключает, что выход на

мировой рынок является нашим слабым звеном [4].

Вывод напрашивается сам собой: нет должного изобретательского уровня ни для продажи, ни для внутреннего потребления. Хотелось бы ошибаться в выводе и сослаться на недостаток инвестиций (и это тоже), но ведь есть еще и международный рынок инвестиций, где денег достаточно. «Серьезные изобретатели патентуют свои ОИС в пяти ведущих патентных офисах мира – США, Японии, ЕС, Южной Кореи и Китая» [4].

Вышеобозначенные показатели по Беларуси не выдерживают сравнения с данными среднеразвитых стран. Их не компенсируют высокие индексы знаний,

опирающиеся на процент охвата высшим образованием населения страны. Положение частично реабилитирует вынужденный импорт инжиниринговых услуг, вдвое превышающий их экспорт, но пока с падающей динамикой: 139,8 млн. долл. США в 2015 г. по сравнению с 298,0 млн. долл. в 2013 г. В 2015 г. и 2016 г. в 1,7 раза снизился также импорт объектов интеллектуальной собственности: 132,7 и 125,3 млн. долл. США против 237 млн. долл. США в 2014 г. Денег на их приобретение у предприятий стало меньше, значит, нужна отдача от роста образовательного уровня работников, способных компенсировать этот дорогостоящий импорт.

Таблица 2

Экспорт отдельных видов услуг (по методологии платежного баланса Республики Беларусь, в млн. долл. США; в текущих ценах)

Экспорт услуг						
	2005 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Транспортные услуги	1 431,5	3 573,0	3 792,4	3 726,0	2 928,0	2 924,3
Строительные услуги	60,0	469,7	1 065,5	1 220,4	995,5	1 031,3
ИКТ	–	590,4	738,1	891,7	1 004,7	1 158,4
Поездки	253,1	648,7	791,4	868,0	728,7	710,8
Услуги по ремонту и техническому обслуживанию	–	127,5	130,9	132,3	161,6	216,8
Финансовые услуги	2,8	24,8	24,0	37,7	30,6	29,4
Плата за использование интеллектуальной собственности	3,1	22,9	27,7	39,1	22,3	27,6
Другие услуги	321,5	854,0	936,0	973,8	762,1	719,0
Итого экспорт услуг	2 072,7	6 311,7	7 506,0	7 889,0	6 633,5	6 817,6
Сальдо по услугам, всего	+979,4	+2 268,0	+2 352,5	+2 151,0	+2 243,2	+2 434,2
в т. ч. ИКТ	–	+352,1	+482,5	+598,2	+795,2	+883,8
% ИКТ в общем сальдо по услугам		15,5	21,4	21,5	35,3	36,3

Примечание. Составлено автором на основе данных Белстат.

Обнадеживает тот факт, что в Беларуси успешно развивается сфера услуг с положительно растущим сальдо платежного баланса, среди которых – компьютерные и телекоммуникационные, т. е. высокотехнологичные (таблица 2).

Объем экспорта услуг за 10 лет вырос в 3,2 раза, несмотря на падение в 2015 г. по сравнению с 2014 г. на 15,4%. Немаловажен тот факт, что половина экспорта услуг приходилась на страны вне СНГ. Экспорт компьютерных услуг за последние 5 лет по сравнению с 2014 г. вырос в 2 раза. Кроме того, сектор ИКТ в 2016 г. внес наибольший вклад (36,3%) в формирование положительной величины внешнеторгового сальдо. За экспорт компьютерных и телекоммуникационных услуг в 2016 г. страна получила более 1 млрд. долл. США,

что на 12,3% превышает экспорт строительных услуг. Кроме того, сектор ИКТ становится основным источником пополнения бюджета. Эксперты связывают это со следующими обстоятельствами:

- наличием налоговых льгот;
- высоким уровнем специалистов;
- ограниченными возможностями влияния на этот вид деятельности со стороны административного аппарата;
- повышенной эффективностью инвестиций.

Выводы. На современном этапе развития экономики появилась принципиально иная техническая база трансфера технологий. Революционные процессы в информатике, микроэлектронике, биоинженерии и скорость распространения информации о них изменяют

приоритеты национальных экономик, мотивы коопераций сторон в сфере НИОКР в рамках современных проектов, делают многосторонним трансфер межфирменных потоков технологий. Если прежде ТНК, осуществляющие трансфер, старались препятствовать передаче ценной информации и опыта, то сейчас от скорости и результатов трансфера во многом зависит успех коллективного проекта. Скорость и взаимная заинтересованность партнеров делают механизм эффективным.

Ирина МИХАЙЛОВА-СТАНЮТА,
профессор УО «Белорусская государственная академия связи»,
доктор экономических наук,
профессор

* * *

Материал поступил 20.03.2018.

Источники:

1. Бромберг, Г.В. Интеллектуальная собственность: от создания до использования / Г.В. Бромберг. – М.: Информ.-издат. центр Роспатента, 2012. – 206 с.
2. Ясинский, Ю. Развитие национальной экономики: от доиндустриального до постиндустриального общества // Банкаўскі веснік. – 2016. – № 2. – С. 11–19.
3. STEVELOHP [Электронный ресурс] / пер. Ксении Манасовой. – Режим доступа: <http://jso.tv/techtrendfind/samyje-innovatsionnye-kompanii-2015>. – 2016.
4. Богдан, Н. Наука для инновационного развития: мировые тенденции и задачи Беларуси // Наука и инновации. – 2017. – № 4. – С. 25–30.
5. BELBRAND2016. Top Belarusian Brands [Electronic resource]. – Mode of access: <http://mppconsulting.com.ua/ukrbrand/belbrand2016.pdf>. – Date of access: 22.01.2018.