

## Технологии модернизации в обеспечении экономического развития России

Для всесторонней и научно обоснованной оценки и практического использования рассмотренных основных положений по технологии модернизации промышленного и сельскохозяйственного (с/х) производства [1], представляется необходимым более детально и конкретно рассмотреть теоретическое и практическое их значение для безопасности и совершенствования социально-экономического положения в РФ.

Если сложилось или наметилось отставание на данном направлении научно-технического прогресса или в разработке и производстве отдельных объектов техники, то для ликвидации отставания, прежде всего, необходимо определить, когда использовать внутренние, а когда внешние источники получения современной технологии. При этом следует иметь в виду, что в настоящий период развития и совершенствования научных исследований и мирового производства разрабатываемые и применяемые технические и технологические решения основаны, в абсолютном большинстве случаев, на новейших изобретениях, ноу-хау и других объектах промышленной собственности, применение которых без разрешения патентовладельцев и владельцев, сохраняемого в тайне ноу-хау, практически исключается. Международные соглашения, в частности ВТО и другие, а также национальное законодательство стран мира надежно защищают объекты промышленной собственности от их контрафактного использования, предусматривая жесточайшие санкции к юридическим и вплоть до тюремного заключения к физическим лицам.

Необходимо понимать, что патентовладельцы, получившие в странах мира патенты (свидетельства) на изобретения, полезные модели, промышленные образцы и на другую промышленную собственность, становятся монополистами в этих странах на производство объектов техники, в которых они применены, а применительно к ноу-хау монополистами во всех странах мира, пока ноу-хау не будет разглашено.

*Э.Я. Вольнец-Руссет*

УДК 347.775  
ББК 67.404.3  
В - 701



Следует иметь в виду, что если по конечной продукции, поступающей на рынок, нельзя раскрыть созданное изобретение и можно сохранять его в тайне, как ноу-хау, то создатели таких изобретений зачастую патентов на них не берут, сохраняя их как ноу-хау, становятся монополистами на такие изобретения и на объекты техники, в которых они применены во всех странах. Зачастую аналогичные отношения наблюдаются по изобретениям, которые применяются на предприятиях, создавших и производящих продукцию с их использованием. Сохранение в тайне таких изобретений, как ноу-хау, в собственном производстве не представляет значительных трудностей

Основной целью промышленного шпионажа является раскрытие серьезного (эффективного) ноу-хау, хотя кража его удается чрезвычайно редко. Практика знает редкие, одиночные, случаи копирования объектов техники конкурентами, применив в них другие технические решения, не подпадающие под действующие патенты. Однако для модернизации промышленного и с/х производства промышленный шпионаж, как и обход патентов, в абсолютном большинстве случаев не применяются. Промышленная продукция и прежде всего орудия труда и средства производства, обращающиеся на мировых рынках, надежно защищены патентами и сохраняемым в тайне ноу-хау, опутавшим как паутиной все страны мира.

Поэтому воспользоваться новейшими изобретениями, ноу-хау и другими объектами промышленной собственности возможно либо созданными собственными силами или совместно с партнерами, либо заключив с национальными или зарубежными патентовладельцами и владельцами ноу-хау традиционные или сопутствующие лицензионные соглашения. Когда наметилось или сложилось отставание от мировых достижений науки и техники, во всех странах мира, решая вопросы получения современной технологии из внутренних или внешних источников, для проведения модернизации, ликвидации отставания и занятия лидирующих позиций в перспективе, на данном направлении научно-технического прогресса, изучаются и анализируются следующие вопросы:

1) Какие последние достижения мировой науки и техники (изобретения и ноу-хау) созданы в данной области, кому принадлежат защищающие их патенты (свидетельства) и сохраняемые в тайне ноу-хау, в каких странах, какие из них применяются и в каких объектах техники, обращающихся на рынках стран, и кто их производители.

2) Каковы результаты сопоставления по уровню, качеству и эффективности собственных разрабатываемых или производимых объектов техники с указанными и возможен ли обход патентов конкурентов.

3) Возможно ли реально, в необходимый срок, используя научный задел, создать отечественные объекты техники на базе собственных изобретений и ноу-хау, превосходящие последние мировые достижения, или хотя бы на уровне разрабатываемых и изготавливаемых объектов техники за рубежом для поставки их на внутренний и внешние рынки.

4) По результатам проведенных исследований, с учетом обеспечения внутренней потребности и возможного экспорта объектов техники, отвечающей последним мировым достижениям по уровню, качеству и эффективности, определяется, какие источники получения технологии - внутренние или внешние, целесообразно использовать для проведения модернизации промышленного и с/х производства.

Если отечественные достижения значительно отстают от зарубежных и отсутствует возможность получения современной технологии из внутренних источников, должна использоваться зарубежная технология, соответствующая по уровню, качеству и эффективности последним мировым достижениям. Она может быть получена импортом готовых объектов техники, технологии и материалов или производством отечественной техники на базе закупленных иностранных лицензий. Следует иметь в виду, как свидетельствует мировая практика, если отсутствуют принципиально новые принципы и технические решения, невозможно догнать конкурентов, ушедших вперед, проводя исследования и разработки на принципах используемых конкурентами [2]. Также не следует забывать, что при импорте готовых объектов техники права на изобретения, ноу-хау и другую промышленную собственность, используемую в них, покупателям не передаются, а следовательно они не могут модернизировать и совершенствовать на их базе последующие поколения техники. Права на указанные изобретения и ноу-хау для производства объектов техники и их модернизации передаются только по лицензионным договорам. После принятия решения о получении технологии из внешних источников, необходимо выбрать потенциального лицензиара, у которого уровень, качество и эффективность техники соответствует современным требованиям.

Производители новой и модернизированной техники, стремясь к получению максимально возможной прибыли и учитывая сокращающиеся сроки их морального старения не могут выйти на рынки всех стран по разным причинам. Например, не позволяют мощности предприятий, препятствуют таможенные барьеры, удаленность рынков - возрастают транспортные расходы и др. Поэтому становится возможным увеличить прибыль, продав лицензии для удовлетворения потребности в их продукции местным предпринимателям.

На рынках стран всегда имеется аналогичная техника для тех же целей, отвечающая последним достижениям мировой науки и техники, разработанная конкурентами-производителями и защищенная разными патентами. Это позволяет при отказе продать лицензию одним потенциальным лицензиаром купить ее у другого. Конечно она может оказаться несколько хуже, чем у отказавшего, но значительно превосходит по уровню, качеству и эффективности отечественную и успешно будет конкурировать в странах, предоставленных лицензиаром.

Для эффективного использования лицензий в лицензионных договорах необходимо предусматривать проведение совместных или самостоятельно каждым контрагентом исследований и разработок по модернизации предметов договоров и их промышленного производства и незамедлительный обмен их результатами. На



практике эти условия обычно бескомпромиссны, например: «Контрагенты обязуются незамедлительно информировать о всех усовершенствованиях, касающихся предмета договора, и в первую очередь предлагать их друг другу». Санкции за нарушение этих условий могут быть для лицензиата - запрещение производства лицензионной продукции, для лицензиара - прекращение лицензионных платежей лицензиатом.

Начало производства продукции по лицензии позволяет лицензиату выйти на национальный рынок и рынки, защищенные патентами лицензиара, с отечественной конкурентоспособной, отвечающей последним мировым достижениям продукцией, произведенной по лицензии. Лицензиат с момента закупки лицензии должен начать проведение собственных НИОКР от уровня приобретенной технологии по лицензии и добиться не только значительной экономии на НИОКР, но и ликвидации в перспективе наметившегося или сложившегося отставания от мировых достижений. Взаимообмен усовершенствованиями предмета договора, на базе проведенных НИОКР контрагентами, позволяет лицензиату одновременно с лицензиаром выйти на рынок с модернизированной отечественной продукцией следующего поколения в возможно короткий срок.

Следовательно, обеспечивается постоянная из поколения в поколение модернизация данной техники. Более того, опередив лицензиара в разработке более совершенных изобретений и ноу-хау, при модернизации лицензионных объектов, лицензиат занимает лидирующее положение в разработке и производстве последующих поколений техники, в ее экспорте и возможной продаже лицензий на ее производство третьим лицензиатам.

Платежи лицензиатов за приобретаемые лицензии гораздо эффективнее, нежели погашение кредитов при закупке готовой продукции. Первоначальный платеж, после заключения договора, компенсирует лицензиару его расходы на переговоры. Реже он увеличивается на стоимость копирования конструкторской (технологической) документации, передаваемой после заключения договора в короткий срок. Последующие платежи лицензиат осуществляет после начала производства лицензионной продукции и ее реализации в оговоренном с лицензиаром проценте от суммы продаж на день платежей. Как правило, эти платежи меньше 1/3 прибыли, получаемой лицензиатом от продажи продукции. Если контрагенты обмениваются комплектующими изделиями и лицензиат поставляет их больше лицензиару, то на увеличенную сумму уменьшаются лицензионные платежи лицензиару.

Взаимообмен усовершенствованиями между контрагентами на уровне изобретений и ноу-хау происходит по дополнительно заключаемым лицензионным договорам. В основе расчетов цены лицензии, во всех случаях, лежит размер прибыли, получаемой лицензиатом от ее использования.

Если лицензиат предложит лицензиару, в порядке взаимобмена, усовершенствования, дающие большую прибыль, нежели первоначально рассчитанная при

заключении лицензионного договора, то лицензиар будет компенсировать разницу лицензиату за счет увеличения прибыли при применении его усовершенствований. Практика заключения и исполнения лицензионных договоров Японии знает не единичные случаи, когда предложенные усовершенствования японскими лицензиатами приносили контрагентам большую прибыль, нежели получаемая при заключении первоначального лицензионного договора. В этих случаях, лицензиары вынуждены были выплачивать разницу лицензиатам. В научной литературе стран это характеризовалось как “продавец и покупатель поменялись местами”.

Самой сложной проблемой остается не приобретение иностранных лицензий, а их промышленное освоение и производство отечественной конкурентоспособной продукции на их базе. Главным образом, необходимо решить вопросы на каких предприятиях, с каким комплектным оборудованием и с приобретением каких недостающих объектов техники, технологии, материалов и комплектующих изделий можно организовать производство лицензионной продукции. Эти вопросы упираются главным образом в обеспечение финансированием полностью отсутствующих или недостающих собственных орудий труда, средств производства, отдельных объектов техники, технологии, материалов и комплектующих изделий. Все эти проблемы должны быть решены до заключения лицензионных соглашений.

Для обеспечения современными орудиями труда и средствами производства освоения и изготовления продукции по отечественным и иностранным лицензиям, целесообразно привлекать инвестиции государственные и частных лиц. При использовании иностранных инвестиций для освоения и производства отечественной лицензионной продукции, их доля не должна превышать 40, максимум 45%. Совершенно не допустима передача контрольных пакетов акций иностранным предпринимателям на приобретаемые отечественные и иностранные лицензии и для производства на их базе отечественной лицензионной продукции.

Международная практика закупки и освоения иностранных лицензий свидетельствует о том, что, в целом ряде случаев, орудия труда и средства производства берутся в лизинг с последующим их выкупом по остаточной стоимости. Лицензиат в этих случаях расплачивается из полученной прибыли от реализации лицензионной продукции за лицензию и за лизинг. На практике остается ему не менее 30% получаемой прибыли. Следует иметь в виду, что обычно продавец лицензии рекомендует и помогает лицензиату в получении необходимого сырья, материалов и комплектующих изделий, если лицензиат ими не располагает. Он также проводит обучение персонала лицензиата для производства лицензионной продукции и зачастую организует его стажировку на своих предприятиях.

Практика развитых и развивающихся стран свидетельствует о том, что приобретение зарубежных лицензий позволяет замещать импорт и значительно расширять экспорт на рынки, защищенные патентами лицензиаров и лицензиатов. Научно-техническое и коммерческое сотрудничество контрагентов лицензионных



договоров для проведения модернизации, при необходимости, способствует совместной закупке лицензий у третьих лиц, расширяя экспортные возможности на рынках, защищенных их патентами.

Для решения рассматриваемых проблем необходимо подготовить специалистов в области внешней торговли лицензиями. Всероссийская академия внешней торговли имеет такой опыт. Необходимо в государственные образовательные стандарты технических, экономических и юридических ВУЗов ввести обязательный курс “Защита и коммерческая реализация интеллектуальной собственности,” а во всех серьезных фирмах создать патентно-лицензионные подразделения, подчинив их зам. руководителей фирм. Япония начинала с этого и за 20 лет, ликвидировав отставание от мировых достижений, вырвалась вперед по целому ряду направлений научно-технического прогресса. Мы же в течении более 20 лет топчемся на месте, не приступая к модернизации промышленного и с/х производства.

Вторая проблема, связанная с закупкой иностранных лицензий, это определение, что предпочтительнее предоставление национальной территории для сборочных предприятий иностранных ТНК и выпуска на них иностранной продукции или закупка иностранных лицензий на производство аналогичной отечественной продукции по лицензиям. Промышленно развитые и развивающиеся страны обычно не предоставляют территории своих стран для организации иностранными ТНК сборочного производства продукции, аналогичной той, которая выпускается в этих странах, даже если уровень, качество и эффективность национальной продукции не отвечает современным требованиям.

В этих случаях, как правило, приобретаются иностранные лицензии, чтобы ликвидировать отставание от других стран, и на их базе производить национальную модернизированную продукцию, отвечающую последним мировым достижениям. Так поступают США, Франция, Германия, Индия, Бразилия и другие страны, а применительно к автомобильной промышленности в Китае, Корее и других странах, выпускающих по лицензиям национальные автомобили, отвечающие последним достижениям мировой науки и техники и успешно конкурирующие с производителями автомобилей в других странах.

Как правило, при организации зарубежными ТНК сборочных производств в других странах для выпуска готовой продукции, отвечающей последним достижениям мировой науки и техники, ТНК не передают национальным предприятиям никаких используемых в своем производстве и в выпускаемой продукции изобретений, ноу-хау, промышленных образцов и другой промышленной собственности и прав на их использование. Поэтому национальные предприятия, производящие аналогичную зарубежной продукцию, не отвечающую современным требованиям, не могут воспользоваться для модернизации производства и выпускаемой продукции изобретениями и ноу-хау, применяемыми на иностранных сборочных предприятиях, которые надежно защищены патентами и сохраняемыми в тайне ноу-хау. Следовательно, если страны предоставляют зарубежным ТНК террито-

рии своих стран для выпуска заграничной продукции, при наличии собственного производства аналогичной продукции, они обрекают национальное производство на постоянное отставание от организованного на их территории производства иностранной продукции.

Представляется весьма проблематичным, чтобы у принимающих стран появилась малейшая возможность достигнуть современного уровня и качества своей продукции, которая обречена на постоянное отставание от достижений мировой науки и техники. При этом, никакие вливания капиталовложений в национальное производство или другие возможные мероприятия не дадут положительных результатов, которые зависят от применения современных изобретений, ноу-хау и другой промышленной собственности в производстве и выпускаемой продукции. Аналогичная картина наблюдается в РФ, предоставившей территорию страны для иностранных сборочных предприятий крупнейших автомобильных ТНК, выпускающих продукцию, отвечающую последним достижениям мировой науки и техники, без передачи этих достижений отечественным автомобильным предприятиям.

ТНК, стремясь к получению максимально возможной прибыли, заинтересованы в увеличении объемов производства продукции, отвечающей последним мировым достижениям и пользующейся повышенным спросом на мировых рынках. Они могут при возможности: 1) расширять производство продукции на своих предприятиях; 2) организовать производство продукции (сборку) на территориях других стран, используя дешевую рабочую силу; 3) продать лицензию на производство продукции местным предпринимателям, когда доставка продукции на отдаленные рынки экономически невыгодна из-за значительных транспортных расходов или невозможна из-за таможенных барьеров

Следует иметь в виду, что экспорт собственной продукции, всегда экономически выгоднее нежели предоставление лицензий, которую продают тогда, когда экспорт невозможен или затруднен по тем или иным причинам.

В интересах отечественной автомобильной промышленности и РФ надо было купить лицензию у одной из крупнейших автомобильных ТНК, при отказе продать одной, купить у другой, при отказе второй у третьей. Представляется, что при научно обоснованном и грамотном подходе к решению этой проблемы между крупнейшими автомобильными ТНК возникла бы конкуренция за продажу лицензий в РФ.

Фактически предоставлена территория РФ в интересах ТНК, которые начали производство своих автомобилей, сократив издержки производства за счет дешевой рабочей силы (зарплата отечественных рабочих и инженерно-технического состава не сопоставима с зарплатой, выплачиваемой в США, Германии и Японии за те же операции). ТНК получили возможность сократить транспортные расходы при поставке автомобилей на рынки европейских стран и другие, а в РФ еще и



бесплатно. Решение о предоставлении территории РФ иностранным ТНК, судя по всему, принято по некомпетентности или пролоббировано в интересах зарубежных ТНК.

Это стало возможным благодаря тому, что было ликвидировано Министерство внешней торговли и практически вся внешняя торговля и внешнеэкономические связи стали осуществляться разрозненными структурами и неподготовленными к их осуществлению сотрудниками государственных и коммерческих организаций. Практически была преждевременно ликвидирована, созданная Н.С. Патолычевым, организация и техника международной торговли лицензиями.

Приобретая лицензии, российская автомобильная промышленность могла бы начать производство отечественных автомобилей конкурентоспособных, не уступающих по уровню, качеству, эффективности и комфортности реализуемым автомобилям на международных рынках. После закупки лицензии, отечественная автомобильная промышленность ликвидировала бы годами сложившееся отставание от мировых достижений и получила бы возможность, проводя исследования от уровня технической документации, полученной по лицензии, имея права на использованные в ней изобретения, ноу-хау и другой промышленной собственности, вырваться вперед, обойдя достижения лицензиара. В дальнейшем отечественный лицензиат совместно с лицензиаром-ТНК систематически из поколения в поколение модернизировал бы отечественное производство и выпускаемые отечественные автомобили, обеспечивая их постоянное соответствие мировым достижениям. Россия в очень короткий срок обеспечила бы потребности внутреннего рынка в автомобилях и расширила бы их экспорт в страны, предоставленные лицензиаром, защищенные его патентами, а впоследствии и патентами лицензиата.

