

УДК 339.542.22

**РЫНОК ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ
В МЕЖДУНАРОДНОМ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОМ ОБМЕНЕ****С. М. Никитенко**

В статье рассматриваются коммерческие и некоммерческие формы технологического обмена. Анализируется рынок интеллектуальной собственности в международном технологическом обмене, а также причины, сдерживающие развитие рынка лицензий на региональном уровне в условиях формирования инновационной экономики.

The article deals with commercial and noncommercial forms of technological exchange. We analyze the market of intellectual property in international technology exchange, as well as the reasons for holding back licenses' market development at the regional level in the emerging innovation economy.

Ключевые слова: международный рынок интеллектуальной собственности, коммерческие и некоммерческие формы технологического обмена, региональный уровень инновационной экономики.

В современных условиях в мировой экономике активно формируется новая парадигма развития, которая опирается на инновационные источники роста. Ее характерными чертами являются наукоемкая продукция, интеллектуализация ресурсов, международный рынок объектов интеллектуальной собственности (ОИС) как самостоятельный сектор мирового рынка. На рынке ОИС активно происходит технологический обмен, определяющий направления и тенденции развития современной мировой экономики. Резко возрастает значимость и масштабность обмена результатами интеллектуальной деятельности: патентами, лицензиями на изобретения, промышленными образцами, ноу-хау, товарными знаками (брендами), программным обеспечением и т. д. Объем мирового рынка наукоемкой продукции сегодня составляет более 2,5 трлн. долларов США в год (примерно 15 % мировой торговли) и превосходит сырьевые и энергетические ресурсы. Предполагается, что через 15 лет он достигнет 4 трлн. долл.

Наиболее распространённой в мире формой передачи технологий является лицензионная торговля. Годовые темпы роста мировой торговли лицензиями на право использования промышленной собственности и технологии до 2008 года достигали 12 % [2]. По лицензиям передаются объекты промышленной собственности (патенты, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки и знаки обслуживания), совершаются сделки об оказании технической помощи, услуг типа инжиниринг, обучение, передаче ноу-хау, компьютерных программ и программных продуктов. Мировым лидером в экспорте лицензий являются США. На долю США приходится 39 % этого рынка, 30 % – на Японию и 16 % на Германию. Положительное сальдо в торговле лицензиями из промышленно развитых стран имеют также Великобритания и Швейцария. Целенаправленно закупают технологии за рубежом Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия и Турция. Кроме того, эти страны также продают (хотя и в меньших масштабах по сравнению с импортом) лицензии в соседние государства. Удельный вес России в этой сфере деятельности невелик и составляет 0,3 %. Поэтому она пока относится к странам с эпизодическим характером лицензионной торговли [5, с. 45].

В 2009 году фонд информационных технологий и инноваций (ITIF) опубликовал рейтинг 40 стран и регионов мира по развитию инноваций, в котором Россия оказалась на 35-м месте (лидером оказался Сингапур, США заняли 6-е место). Вместе с тем наша страна восьмая по индикатору эффективной ставки налогообложения корпораций, третья – по индикатору торгового баланса. Неплохой результат (13-е место) также достигнут по уровню государственных инвестиций в исследования и разработки (R&D). Но по инвестициям в ИТ (34-е место), развитию широкополосных коммуникаций (34-е место), ВВП на душу трудоспособного населения (36-е место) и деловому климату (38-е место) Россия оказалась в десятке отстающих. И это несмотря на то, что в течение последних пяти лет государство активно инвестирует в инновационный сектор. Сегодня только две отрасли российской экономики – информационно-коммуникационные технологии и производство продуктов питания – смогли приблизиться к мировым стандартам [1].

Для повышения инновационной конкурентоспособности, по мнению экспертов ITIF, принципиально важны такие направления работы: стимулирование инноваций в компаниях; открытость для иммиграции высококвалифицированных кадров; развитие "цифровой" экономики; поддержка всех институтов, необходимых для инноваций, и эффективная государственная политика в сфере инноваций и, конечно, трансферта технологий.

Передача технологии может осуществляться в различных формах, разными способами и по разным каналам. Она может передаваться на коммерческой и некоммерческой основе, быть внутриорганизационной, внутригосударственной и международной и т. д.

Некоммерческие формы и средства технологического обмена многообразны (рис. 1). Они предусматривают передачу общих сведений рекламнотехнического характера, ознакомление с технологией, производством и технико-экономическими данными в таком объёме, которого недостаточно для практического применения. Основной поток передачи технологии в некоммерческой форме приходится на некоммерческую, непатентоспособную информацию – фундаментальные исследования, научные открытия и незапатентованные изобретения.

Некоммерческие формы передачи технологии, в том числе внутриорганизационный трансферт, осуществляется свободно и не сопровождаются договорно-правовым оформлением и регламентацией. Они, как правило, не включают таких обязательных при ком-

мерческой передаче технологии элементов, как право пользования технологией, детальная техническая документация, техническая помощь, производственный опыт.

Некоммерческий обмен	Коммерческий обмен
Научно-техническая информация • НТ публикации • выставки, ярмарки • центры НТ информации • визиты, личные контакты • миграция специалистов • техническое образование • обзор НТ сведений	Закупка техники и оборудования • приобретение образцов • импорт оборудования
Научно-техническое сотрудничество • совместная разработка НТ-проблем • сотрудничество в рамках программ • оказание технической помощи • международные организации по передаче технологий	Лицензионная торговля • уступка патентов • торговля лицензиями • франчайзинг • лизинг
	Инжиниринг
	Совместная деятельность • проведение совместных НИОКР • строительство «под ключ» • промышленная кооперация • совместные предприятия

Рис. 1. Формы и средства технологического обмена

Научно-техническая информация даёт возможность партнёрам ориентироваться в направлениях развития науки и техники и получать общие сведения об имеющихся достижениях в различных отраслях производства. Она обычно предшествует обмену конкретными технологиями. Передача такой информации может осуществляться посредством научно-технических публикаций, проведения выставок, ярмарок, симпозиумов, обмена делегациями учёных и инженеров, миграции специалистов, технического образования, сотрудничества в совместной разработке научно-технических проблем и деятельности международных организаций в области науки и техники. По мнению ряда экономистов, в эпоху научно-технической революции именно эта форма передачи научно-технической информации обеспечивает основной массив передачи информации, без нее бы был невозможен процесс накопления и передачи знаний, застопорился технический прогресс и образование. Однако при некоммерческих формах передачи технологии не учитывается её реальная ценность, сложно оценить коммерческую эффективность использования знаний. С трудом некоммерческая форма передачи технологий поддается и статистическому учету.

Передача технологии в коммерческих формах подразумевает, что технологии выступают в качестве специфического товара. Покупатель новой технологии получает в свое распоряжение научно-технические разработки и/или созданные производственно-технологические процессы. Использование

таких разработок и процессов в качестве элементов производительного капитала позволяет выпускать товарную продукцию, обладающую повышенной конкурентоспособностью, и получать в течение более или менее продолжительного периода. Коммерческие формы технологического обмена предусматривают передачу научно-технических знаний и опыта, которые применяются при разработке производства и использовании различных товаров. Наиболее распространёнными являются следующие коммерческие формы передачи технологии: закупка образцов новой техники, импорт новой техники, торговля лицензиями, инжиниринговые услуги, строительство заводов «под ключ», франчайзинг, лизинг, проведение совместных НИОКР, промышленная кооперация, совместные предприятия (рис. 1).

Закупка образцов новой техники применяется с целью проведения испытаний различных машин, приборов, изделий, материалов, сопоставления их с отечественными аналогами и, при необходимости, доработки последних до уровня передовых зарубежных образцов. Другой целью покупки образцов может быть их копирование для создания собственного производства. Следует, однако, учитывать, что организация производства изделий на базе образцов требует больших расходов на НИОКР, а скопированные изделия по своим техническим и экономическим параметрам оказываются, как правило, хуже оригиналов. Импорт новой техники позволяет быстро получать и использовать передовую наукоёмкую технику. Однако её закупка связана со значитель-

ными затратами средств, кроме того, достаточно сложно обеспечить постоянное поддержание закупленной техники на современном уровне в условиях её быстрого морального старения. Торговля лицензиями обеспечивает передачу прав и необходимого объёма научно-технических знаний для использования изобретений, ноу-хау, полезных моделей, промышленных образцов и других научно-технических достижений как на территории одной, так и нескольких стран. При торговле «чистыми» лицензиями главная цель коммерческой сделки – заключение самостоятельного лицензионного договора на право пользования объектом промышленной собственности. При передаче в лицензионной форме прав на использование изобретений, ноу-хау, промышленных образцов и товарных знаков в составе других внешнеэкономических сделок лицензии выступают как их составные части и являются сопутствующими. По контракту на франчайзинг компания-владелец технологии разрешает своему иностранному контрагенту использовать своё широкоизвестное фирменное наименование при условии, что он будет под этим наименованием сбывать продукцию этой компании, получая в качестве компенсации за это техническую и коммерческую помощь, консультации и т. п. Лизинг представляет собой передачу в долгосрочную аренду дорогостоящих машин, оборудования, транспортных средств, приборов и т. п. Арендатор получает постоянную техническую помощь со стороны арендодателя в виде обслуживания, консультаций и т. д. Благодаря лизингу, предприниматель, не имеющий значительных свободных средств, получает возможность пользоваться современным оборудованием и передовой технологией. Однако при длительной аренде общие затраты по арендной плате могут превысить стоимость предмета аренды.

Выделение инжиниринга в самостоятельный вид внешнеэкономической деятельности базировалось на необходимости обобщения и привлечения достижений и мирового опыта в определённых отраслях современной техники и технологии при выполнении собственных НИОКР, особенно для решения комплексных проблем, в том числе стоящих на стыке смежных отраслей. Инжиниринговая деятельность подразделяется на проектно-консультационную, подрядную и управленческую. Инжиниринговые компании подразделяются на четыре основных вида: инженерно-консультационные, инженерно-строительные, консультационные по вопросам организации и управления и инженерно-исследовательские.

Существуют также различные формы совместной деятельности, в ходе которых также идет процесс коммерческой передачи технологии. К ним можно отнести: проведение совместных НИОКР, строительство «под ключ», промышленную кооперацию, создание совместных предприятий. Проведение совместных НИОКР на коммерческой основе позволяет партнёрам снизить затраты на решение тех или иных научно-технических и производственных проблем. Указанная форма может применяться для выполнения совместных НИОКР до стадии ре-

шения технической проблемы и для выполнения совместных НИОКР до стадии промышленного внедрения результатов. Строительство заводов «под ключ» – достаточно новая форма обмена технологиями. При такой форме передающая сторона берёт на себя обязанности генерального подрядчика и ответственность за весь цикл строительства объекта, включая предпроектные изыскания, проектирование, предоставление лицензий, поставку комплектного оборудования, монтаж и пусконаладочные работы, техническое консультирование, вопросы организации и управления производством и т. п. Строительство завода «под ключ» является высокоэффективной формой передачи технологии с точки зрения внедрения технических новшеств и ликвидации отставания в определённых отраслях техники. Однако создание таких объектов связано со значительными единовременными платежами. При промышленной кооперации сотрудничество партнёров осуществляется на основе совместных исследований и разделения труда в производстве отдельных деталей, узлов, компонентов с последующими взаимодополняющими поставками, совместным маркетингом и сбытом продукции при сохранении юридической независимости партнёров. Совместные предприятия, как правило, являются ассоциацией самостоятельных предприятий и предполагают совместное управление, собственность на капитал и распределение прибылей и рисков. Совместные предприятия часто создаются для осуществления какой-либо комплексной научно-технической и производственной программы. В уставный фонд совместных предприятий в качестве своего вклада стороны нередко вносят изобретения, ноу-хау и другие научно-технические разработки.

Международный обмен технологией отличается от традиционного товарообмена тем, что это не единовременный акт купли-продажи. В процессе внедрения и освоения технологии между участвующими сторонами устанавливаются длительные хозяйственные отношения. В то же время характерной чертой передачи технологии, в отличие от миграции научной информации, является не только перемещение научно-технических знаний, но и обязательность их использования в какой-либо деятельности.

Обычно процесс международной передачи технологии включает в себя: отбор и приобретение технологии; адаптацию и освоение приобретённой технологии; развитие местных возможностей по совершенствованию технологии с учётом потребностей национальной экономики. Технологии передаются двум основным группам покупателей: зарубежным филиалам или дочерним фирмам транснациональных компаний (ТНК) и независимым фирмам. Анализ международной практики технологических обменов показывает, что наиболее эффективными и быстро распространяющимися формами передачи технологии являются те, которые ориентированы на установление постоянных и устойчивых связей между партнёрами, обеспечивают целенаправленную передачу передовой технологии и оптимальное решение актуальных технических и про-

изводственных проблем. Не удивительно, что в современных условиях на внутрифирменные трансферты и передачу технологий аффилированным структурам приходится около 4/5 от суммы продаж технологий ТНК.

На мировом рынке основная доля лицензионных сделок – это технологический обмен между ТНК или внутрифирменный обмен в ТНК. Остальная подавляющая часть сделок в большинстве стран Европы и США приходится на продажу лицензий между научными центрами или университетами и компаниями коммерческого сектора. Также имеет место торговля лицензиями через spin-off предприятия, как правило, с помощью компании-посредника (технологического менеджера). Объёмы международной лицензионной торговли между независимыми участниками, так же как технологического обмена в целом, уступают аналогичным показателям обмена между материнскими компаниями транснациональными корпорациями (ТНК) и их зарубежными филиалами. Процессы роста международно-оперирующего производства в 1970-е гг. привели к увеличению доли внутрифирменных операций в начале 1980-х гг. до примерно 1/3 общего объема мировой торговли лицензиями, а за счет стремительного роста во второй половине 1980-х гг., к 1990 г. она достигла уже 55 %. В 2004 г. объём международных лицензионных сделок внутри ТНК составил почти 100 млрд. долл. Масштабы международной внутрифирменной торговли лицензиями на современном этапе позволяют сделать вывод о том, что она превратилась в основное направление мировой лицензионной торговли. Отсутствие независимых самостоятельных сторон во внутрифирменных лицензионных сделках определяет их преимущественно некоммерческий характер. Занимая доминирующие позиции в сфере глобальных НИОКР, и вследствие этого сосредоточив в своих руках львиную долю всех патентов в мире, ТНК стран «триады» (США, Япония, Великобритания) являются главными лицензиарами на мировом рынке лицензий. Лицензионные операции получили наибольшее распространение в тех отраслях из числа высокотехнологичных, а также высоко- и среднетехнологичных, которые поглощают подавляющую часть расходов ТНК на НИОКР (фармацевтика, компьютерная техника и аэрокосмическая отрасль; электротехника и электроника, машиностроение, автомобилестроение, химия) [5].

Выбор ТНК между интернализированной и экстернализованной формами передачи технологий по международным лицензионным соглашениям определяется совокупностью факторов: близостью технологии к основным компетенциям ТНК (технология ключевая/неключевая в деятельности компании); новизной технологии; способностью конкурентов имитировать данную технологию; наличием возможностей (производственных, маркетинговых и др.) для успешной коммерциализации технологии через сеть зарубежных филиалов и дочерних компаний; возможностью достижения экономии на масштабах производства; уровнем издержек, связанных

с передачей технологии другой компании; сложностью передаваемой технологии и др. Использование перекрестного лицензирования как средства получения доступа к ИС других компаний характерно для ТНК, оперирующих в отраслях, применяющих сложные технологии. Это полупроводниковая и компьютерная промышленность, электроника, информационные технологии и телекоммуникации.

При осуществлении международных лицензионных операций ТНК, выбирая между двумя стратегиями – экстернализацией и интернализацией, предпочитают последнюю по ряду причин. Главная из них: технология относится к числу ключевых (core technologies) в бизнесе компании; успех компании во многом зависит от результатов её коммерциализации. Потеря контроля над ключевой технологией лишит компанию её технологического конкурентного преимущества. В такой ситуации лицензирование (сделки с независимыми партнерами) приведет к созданию сильных конкурентов «своими же руками». Для реализации этой стратегии необходимо выполнение следующих условий: конкуренты не могут раскрыть сущность изобретения, лежащего в основе продукции компании, а значит, не могут имитировать технологию производства; компания должна располагать достаточно обширной сетью зарубежных филиалов и дочерних компаний, чтобы эффективно эксплуатировать технологию через эту сеть.

Трансграничные внутрифирменные потоки лицензионных платежей могут быть использованы как показатель, отражающий движение технологий в рамках ТНК. Характер и направление технологических потоков внутри системы ТНК, оформляемых международными лицензионными соглашениями, зависят от того, входят ли НИОКР в том или ином виде в функции зарубежных подразделений ТНК. Наибольшая часть внутрифирменного экспорта приходится на филиалы, занимающиеся исключительно производственной деятельностью. Технологии, передаваемые по каналам внутрифирменной торговли, на открытом рынке лицензий или вообще отсутствуют, или слишком дороги для потенциальных лицензиатов. Прибыль, получаемая ТНК от продаж продукции, изготовленной с использованием внутрифирменных лицензий, на рынках принимающих и сопредельных стран, многократно превышает размеры лицензионного вознаграждения.

Продажа ТНК международных лицензий независимым фирмам – это проявление экстернализации в лицензионной торговле. В отличие от лицензионных соглашений, заключаемых ТНК с аффилированными компаниями за рубежом, экстернализация имеет своей главной целью извлечение максимально возможной прибыли из принадлежащего компании портфеля интеллектуальной собственности. Лицензирование как экстернализованная форма передачи технологий принадлежит к числу неакционерных форм участия ТНК. В таком качестве они используют его не только с целью максимизации отдачи от использования ИС-активов, но и как механизм передачи технологий фирмам вне системы ТНК, как

стратегию проникновения на внешний рынок и как элемент систем международного производства.

Как способ выхода на рынок лицензирование приобретает преимущества перед прямым инвестированием и экспортом товаров в том случае, если существует запрет на прямые иностранные инвестиции (ПИИ), или они связаны с высокой степенью риска, или недостаточно прибыльны, а трансграничная торговля выглядит менее привлекательной из-за высоких транспортных издержек или других факторов. Главное преимущество лицензирования как элемента систем международного производства заключается в том, что оно позволяет ТНК-лицензиару полностью уйти от производства и международного маркетинга (на данном направлении деятельности) и сконцентрировать свои усилия на других звеньях цепочки создания стоимости – НИОКР, создании новых товаров, дизайне, т.е. исключительно на инновациях.

Взаимодействие с Россией не является для ТНК главной линией развития и находится на периферии их экономических интересов. Об этом также свидетельствует тот факт, что дата приоритета большинства российских патентов, принадлежащих транснациональным корпорациям, относится к 1989 – 1993 или к еще более ранним годам. В Россию передаются не самые новые разработки. Доля заявок, поданных иностранными заявителями, возросла, но она значительно меньше объемов взаимного зарубежного патентования ведущих промышленных стран. Например, фирмы США, которые являются самыми активными иностранными заявителями на рынке России, направили в 1998 году в Роспатент 1349 заявок, тогда как поток в Патентное ведомство Японии превысил 14 тыс. заявок, Германии – 12 тыс., Великобритании – 13 тыс. и Франции – 10 тыс. Среди стран СНГ самую высокую активность проявляет Украина, на сегодня она занимает 4-е место после США, Германии и Франции по количеству поданных в Россию заявок на изобретения [7]. Во многом это связано с уровнем развития в России института интеллектуальной собственности.

Ведущие экономисты и эксперты отмечают, что страна также не готова обсуждать проблемы формирования рынка интеллектуальных ресурсов [7]. В России, особенно в регионах, наука пока мало связана с реальной экономикой. Бизнес пока не испытывает осязаемой необходимости в инновациях. А те предприятия, которые испытывают в этом потребность, получают ее, как правило, путем найма (временного или постоянного) на работу необходимого специалиста, либо неофициальным путем. Некоторые компании заключают договоры оказания услуг по проведению НИОКР и таким образом получают искомое (часто поступают так компании сырьевого сектора, которым невозможно или нецелесообразно проведение подобных исследований своими силами). Покупка лицензии – это редкое исключение, поскольку подобными категориями оперируют лишь небольшое число специалистов. Часто также наблюдается просто поглощение более крупным игроком малой компании, у которой бизнес основан на

некоторой революционной идее. Поэтому продажа лицензий в секторе B2B вообще практически не развита. Здесь исключение составляют только компании-разработчики лицензионного программного обеспечения, поскольку в этом секторе сосредоточено достаточно большое количество специалистов требуемого уровня, а сам продукт нематериален. Этот рынок растет быстрыми темпами, что облегчает привлечение инвестиций в данные проекты.

В России на внутреннем рынке не действуют многие традиционные механизмы трансфера технологий. Торговля лицензиями через технологических менеджеров происходит только в Москве, где есть подобные организации, являющиеся больше наследниками соответствующих специализированных советских госструктур (например Союзлицензионторг), или же компании, организованные выходцами из этих структур. Есть также небольшое количество организаций, которые организованы специалистами, работавшими некоторое время за рубежом, и которые успели освоить некоторые правила работы с интеллектуальной собственностью. Особенность России состоит в том, что в лицензионной торговле активно участвуют государственные организации, выполняющие контрольно-надзорные функции: Совет Федерации, МЭР РФ, ТПП РФ и др. Они специалисты в данной сфере, но чаще играют роль лобби, чем посредника или проводника федеральных и региональных программ. Госкорпорации «Ростехнологии» и «Роснано» еще сами находятся в стадии становления, и их пока нельзя рассматривать как эффективный инструмент технологического обмена [7].

Одной из основных проблем, сдерживающих развитие внешней лицензионной торговли России, является низкий технический уровень объектов лицензий, предлагаемых Россией на мировом рынке: подавляющая их часть представляет собой разработки, находящиеся на стадии технического решения, т.е. не освоенные в промышленности. Это объясняется ограниченным, малоэффективным взаимодействием между российским научно-техническим комплексом и отраслями промышленности. Такие лицензионные соглашения на изобретения, не освоенные в промышленности, имеют низкую доходность. Между тем мировой опыт показывает, что внедренные технологии – это лучший залог ликвидности на мировом рынке лицензий.

Из-за существенных различий в отраслевых структурах российского внутреннего рынка лицензий и мировой торговли лицензиями возникают серьезные трудности при продаже лицензий на российские разработки на внешнем рынке. Российские владельцы интеллектуальной собственности (ИС) могут предложить лицензии в основном в низкотехнологичных отраслях (пищевой промышленности, производстве напитков и табачных изделий, легкой промышленности), а также в средне- и низкотехнологичных (производство нефтепродуктов) и в меньшей степени – в высоко- и среднетехнологичных отраслях (электротехнике и приборостроении, химии). В России практически отсутствует механизм государственного регулирования внешней торговли ли-

цензиями (это касается как экспорта лицензий, так и их импорта). Отсутствие всякого контроля со стороны государства не только снижает эффективность участия России в международном лицензионном обмене, но и ведет к потере значительной части научно-технического потенциала, подрывая тем самым технологическую и экономическую безопасность страны. Отражением участия России в процессах международного разделения труда и технологического обмена является патентование иностранных разработок в России. С 1993 по 1997 г. росло количество иностранных заявок (в 1993 г. доля иностранных заявок составляла по отношению к российским 13 %, к 1996 г. возросла до 28,8 %, в 1997 г. – до 32,2 %), что в 1998 – 1999 гг. сменилось падением (в 1998 г. количество иностранных заявок уменьшилось до 29 %, в 1999 – до 19 %). Наибольшую активность из нерезидентов проявляют заявители США, на долю которых приходится треть иностранных заявок, а также заявители Германии, Франции, Украины [3].

Вышеобозначенные проблемы и негативные факторы будут предопределять объемы и качество участия России в мировой торговле лицензиями в среднесрочной перспективе. В долгосрочной перспективе можно говорить о масштабном резерве российского участия в мировой торговле лицензиями. Роль России преимущественно как импортера технологий и ноу-хау по лицензионным соглашениям является в среднесрочной перспективе неизбежной и закономерной, свойственной для всех «возникающих» рыночных экономик. В долгосрочной перспективе достижение значительной чистой доходности внешней лицензионной торговли следует, по мнению автора, рассматривать как желательный, но не обязательный результат. Для изменения характера участия России в долгосрочной перспективе, необходимо уже сейчас, не отказываясь от импорта прогрессивных технологий и их эффективного применения, сместить приоритеты в лицензионной торговле. Акцент со стороны государства и бизнеса должен быть сделан на более активное использование российского научно-технического потенциала как главной опоры технологического обновления экономики, промышленного производства и экспорта России. В реализации стратегии национального развития, направленной на создание конкурентоспособной, основанной на знаниях экономики, лицензионный фактор должен обеспечивать повышение отдачи от инвестиций в инновации, опережающее развитие конкурентоспособных отраслей и производств (за счет их непрерывного переоснащения передовыми технологиями), диверсификацию про-

мышленного производства, модернизацию и развитие высокотехнологичных производств в целях обновления внешнеэкономической специализации России.

Литература

1. The Atlantic Century Benchmarking EU & U. S. Innovation and Competitiveness [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.itif.org/files/2009-atlantic-century.pdf> (11.11.2009).
2. Алемасов, К. Интеллектуальная собственность как фактор устойчивого развития России / К. Алемасов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pg.vavt.ru/wred/works.nsf/work/48753EDF5>.
3. Бендилов, М. А. Интеллектуальная собственность в России: проблемы использования и правовой защиты / М. А. Бендилов, Е. Ю. Хрусталева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3 / М. А. Бендилов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/press/management/2001-3/02.shtml#1_1.
4. Гохберг, Л. Инновационный бизнес в России – три взгляда / Л. Гохберг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.budgetrf.ru/Publications/Magazines/VestnikSF/2001/vestniksf146-15/vestniksf146-15070.htm#HL_29.
5. Зинов, В. Г. Управление интеллектуальной собственностью / В. Г. Зинов // Академия народного хозяйства при правительстве Российской Федерации. – М.: Дело, 2003. – 552 с.
6. Зинов, В. Управление интеллектуальной собственностью при коммерциализации разработок / В. Г. Зинов, И. Кузьменкова // Интеллектуальная собственность. Промышленная собственность. – 2002. – № 7. – С. 10 – 12.
7. Иванова, Н. И. Неумолимый рок инноваций / Н. И. Иванова // Эксперт. – 2008. – № 28. – Режим доступа: http://www.expert.ru/printissues/expert/2008/28/interview_neumolimuy_rok_innovacy/
8. Мельничук, А. П. Внешнеэкономическая деятельность: международный обмен технологиями: научно-практическое пособие / А. П. Мельничук. – М.: ЭКМОС, 2003. – 144 с.
9. Мухопад, В. И. Международная торговля лицензиями: учеб. пособие / В. И. Мухопад. – М.: ВНИИПИ, 1994. – 104 с.

Рецензенты: Е. В. Гоосен, ГОУ ВПО «Кемеровский государственный университет»,

И. А. Кудряшова, ГОУ ВПО «Российский государственный торгово-экономический университет»