

Журнал "Мировые цивилизации" / Scientific journal "World civilizations" <https://wcj.world>

2018, №4, Том 3 / 2018, No 4, Vol 3 <https://wcj.world/issue-3-2018.html>

URL статьи: <https://wcj.world/PDF/02ECMZ418.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Беспалов В.П., Кулешов С.М. Россия в международной торговле объектами интеллектуальной собственности: проблемы и перспективы // Мировые цивилизации, 2018 №4, <https://wcj.world/PDF/02ECMZ418.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Bespalov V.P., Kuleshov S.M. (2018). Russia in international trade in intellectual property: problems and prospects. *World civilizations*, [online] 4(3). Available at: <https://wcj.world/PDF/02ECMZ418.pdf> (in Russian)

УДК 336

ГРНТИ 065100

ББК65

Беспалов Валерий Павлович

НАНО ВО «Институт мировых цивилизаций», Москва, Россия
Доцент кафедры «Финансы и кредит»
Кандидат экономических наук, доцент
E-mail: bespalov_001@bk.ru
РИНЦ: http://elibrary.ru/author_profile.asp?id=545479

Кулешов Сергей Михайлович

НАНО ВО «Институт мировых цивилизаций», Москва, Россия
Декан факультета «Управления и экономики»
Кандидат социологических наук
E-mail: kuleshov.sm@yandex.ru

**Россия в международной торговле
объектами интеллектуальной собственности:
проблемы и перспективы**

Аннотация. В статье рассматриваются некоторые вопросы, напрямую связанные с современной российской практикой реализации сделок по купле-продаже объектов интеллектуальной собственности, в том числе купле-продаже лицензий, места России в международной торговле объектами интеллектуальной собственности, степени защиты этих объектов как внутри страны на основе деятельности Федеральной службы по интеллектуальной собственности и ее структурой в лице Федерального института промышленной собственности, так и на основе нормативных документов Всемирной организации интеллектуальной собственности. Затронут вопрос о роли Всемирной торговой организации (ВТО) в защите интересов стран-членов организации в продвижении на мировой рынок объектов интеллектуальной собственности с акцентированием внимания на такой факт, как совершенно разная модель «поведения» ВТО в отношении развитых западных стран, с одной стороны, и конкретные меры ВТО по отношению к России и Китаю, другим странам – с другой стороны.

В работе раскрыты причины такого двойственного подхода к продвижению и развитию производства и нематериальной сферы, связанных с объектами интеллектуальной собственности – в том числе, проводимая в течение последних лет выраженная антироссийская санкционная политика стран Запада во главе США в экономике, финансовой среде, внешнеторговых связях, включая рынок интеллектуальной собственности.

В статье приведены статистические данные за последние годы, касающиеся динамики количества поданных заявок на выдачу патента Российской Федерации на изобретение, поступивших в Роспатент, в том числе от российских заявителей и иностранных заявителей, причем сделан вывод о негативном характере сложившейся тенденции в этом вопросе.

Отмечены и внутренние факторы, сдерживающие развитие интеллектуального потенциала России, и ослабляющие ее роль в международной торговле интеллектуальной собственностью, среди которых отмечены слабая правовая база по защите объектов интеллектуальной собственности, консерватизм государственной политики в области поддержки научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, недостаточное стимулирование участников внешнеторговой деятельности и т. д.

Сделан вывод о том, что при любом раскладе сил на международном рынке объектов интеллектуальной собственности давно назрел вопрос о необходимости реформирования российской экономики и социальной сферы в целом вне зависимости от внешней политической, экономической, научно-технической конъюнктуры.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность; патент; лицензия; международная торговля; паушальный платеж; роялти; протекционизм; Всемирная торговая организация; санкционная политика Запада; деглобализация; Всемирная организация интеллектуальной собственности; международные экономические отношения; внешнеэкономическая политика; научно-технический прогресс

Своего рода экономической аксиомой является утверждение о том, что производственный процесс в любом хозяйствующем субъекте, как и функционирование и развитие национальной экономики в целом, невозможны без прямого «участия» в этом процессе факторов производства, суть которых впервые в экономической теории сформулировал еще в начале XIX века известный французский экономист Жан-Батист Сэй. Именно Сэй обосновал теорию трех главных факторов производства, в соответствии с которой труд, капитал и земля непосредственно участвуют в создании стоимости продукта, то есть приобретают форму затрат при производстве товаров и предоставлении услуг.

С того времени «набор» факторов производства существенно расширился: к вышеназванным классическим факторам производства Сэя уже достаточно давно стали добавлять новые факторы в различном их сочетании. Нередко ученые-экономисты и практики акцентируют внимание на экологический фактор, что очень актуально в наши дни, производственную и социальную инфраструктуру, энергетический фактор (в условиях постепенного исчерпывания традиционных источников энергии и нарастающих объемов использования новых или относительно новых энергоресурсов), предпринимательские способности (образование, креативное мышление и др.). Отдельно выделяют важнейший фактор производства, без которого развитие современных национальных экономик и мировой экономики в целом немислимо. Речь идет о научно-техническом прогрессе (НТП), который «раскрывается» в открытиях и изобретениях, информационных и бизнес-технологиях, информации в различных формах ее проявления как таковой [1, с. 112].

Выражение «Владеет всем тот, кто владеет информацией» в разных вариантах его интерпретации стало практически общепризнанным, несмотря на некоторую его привычность и определенную «затертость».

Фактор производства НТП в широком понимании научно-технического прогресса обязательно предполагает наличие интеллектуальной собственности, которая, в свою очередь, трансформируется в интеллектуальные ресурсы конкретного хозяйствующего субъекта (в

различных его организационно-правовых формах), региона, национальной экономики и мировой экономики в целом.

В этой связи логичен вопрос – что представляет собой интеллектуальная собственность как таковая, и каким образом эта собственность переходит в разряд интеллектуальных ресурсов?

Еще в конце XIX века появился термин «промышленная собственность», «узаконенный» Парижской конвенцией 1883 года и более поздними международными документами по охране промышленной собственности, базу которых составили международные соглашения по охране промышленной собственности в рамках Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), созданной в 1967 году, и ставшей с 1974 года специализированным учреждением ООН.

Среди международных соглашений по охране объектов промышленной собственности отметим такие, как Мадридское соглашение о международной регистрации знаков (1991 г.), Ниццкое соглашение о международной патентной классификации (1997 г.) и другие.

Под промышленной собственностью в общем случае понимают права на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, наименования мест происхождения товаров.

В Российской Федерации законодательство по охране промышленной собственности включало Патентный закон (охватывал имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, возникающие по поводу объектов промышленной собственности в процессе их создания, правовой охраны и использования), Закон о товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров, Закон о правовой охране топологий интегральных микросхем, Закон о правовой охране программ электронно-вычислительных машин и баз данных и др.

В настоящее время защита объектов промышленной собственности предусмотрена частью 4 Гражданского кодекса РФ,¹ в которой говорится о защите интеллектуальной собственности, в то время, как термин «промышленная собственность» считается устаревшим, что, на наш взгляд, вполне объяснимо хотя бы потому, что изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслуживания, фирменные наименования, наименования мест происхождения товаров не обязательно имеют прямое отношение только к промышленности, а не к другим отраслям и сферам деятельности – к примеру, к сельскому хозяйству или социальной инфраструктуре. В Разделе VII «Права на результаты интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации» указанной выше части ГК РФ изобретения, полезные модели, промышленные образцы, топологии интегральных микросхем, фирменные наименования, товарные знаки и знаки обслуживания, наименования мест происхождения товаров и др. идентифицированы как результаты интеллектуальной деятельности, то есть как интеллектуальная собственность, которая охраняется законом – п.п. 1 и 2 статьи 1225 главы 69 раздела VII. Наконец, в Соглашении о торговых аспектах прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), ставшем наряду с другими международными документами и соглашениями основой создания Всемирной торговой организации (ВТО), говорится: «В отношении охраны интеллектуальной собственности любые преимущества, льгота, привилегия или иммунитет, которые предоставлены гражданам любой другой страны, незамедлительно и, безусловно, предоставляются гражданам всех других стран-членов. Это

¹ "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть четвертая)" от 18.12.2006 N 230-ФЗ (ред. от 23.05.2018) – М.: Ажур, 2017.

обязательство не распространяется на любые преимущество, льготу, привилегию или иммунитет, предоставленные членом, которые:

- a) вытекают из международных соглашений о судебной помощи или обеспечении исполнения закона общего характера и не связаны только с охраной объектов интеллектуальной собственности;
- b) предоставлены в соответствии с положениями Бернской конвенции (1971 год), допускающей, что предоставляемый режим вытекает не из национального режима, а из режима, предоставленного в другой стране;
- c) относятся к правам исполнителей, производителей фонограмм и вещательных организаций, не предусмотренным настоящим Соглашением;
- d) вытекают из международных соглашений, связанных с охраной интеллектуальной собственности, которые вступили в силу до вступления в силу Соглашения о ВТО, при условии, что о таких соглашениях уведомляется Совет по ТРИПС и что они не являются произвольной или необоснованной дискриминацией против граждан других членов» [2, с. 54].

Исходя из всего отмеченного выше, можно сделать вывод, что интеллектуальную собственность (ИС) следует рассматривать в качестве результата интеллектуальной деятельности, что, в свою очередь, означает одно: все объекты интеллектуальной собственности, реализованные (используемые) в конкретных проектах, производстве той или иной продукции, в отраслях национальной экономики, можно считать интеллектуальными ресурсами конкретной страны и (с определенными оговорками) мировой экономики в целом.

Рассмотрим более подробно важнейший охранной документ в сфере интеллектуальной собственности, а именно, патент на изобретение, и внешнеторговые аспекты, напрямую связанные с патентом.

Патент представляет собой исключительное право, предоставленное на изобретение, которое может быть продуктом или способом, позволяющим сделать что-либо по-новому или предлагающим новое техническое решение задачи. Патент предоставляет своему владельцу охрану на изобретение, причем охрану на ограниченный срок – как правило, на 20 лет без права пролонгации, что вполне объяснимо: в эпоху стремительно развивающихся науки и техники, интенсивно проводимых в развитых странах и крупнейших транснациональных компаниях научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), даже весьма значимое, порой кажущееся кардинальным по степени новизны изобретение в ближайшие 20 лет морально устаревает и более не находит практического применения в той или иной отрасли экономики или производственной, а также социальной инфраструктуре – в Германии, например, самое передовое медицинское диагностическое оборудование основательно обновляется каждые 5–6 лет.²

При этом патентная охрана означает, что изобретение не может быть изготовлено, использовано, распространено или продано в коммерческих целях и масштабах без согласия патентовладельца. Эти патентные права обычно защищаются в судебном порядке, причем суды в большинстве случаев обладают правом по пресечению нарушений патентных прав. И, наоборот, после успешного оспаривания третьей стороной, суд также может объявить патент недействительным.

Сам патентовладелец имеет право принимать решение о том, кто может – или не может – использовать запатентованное изобретение в течение срока действия патента как охранного

² [Электронный ресурс] // URL: www1.fips.ru (Дата обращения: 06.11.2018).

документа, продать (подарить) право на изобретение другому лицу, которое становится в этом случае новым владельцем патента с новым (своим) авторством и т. п. Ясно, что по истечении срока действия патента, охрана изобретения заканчивается, то есть изобретение переходит в область общественного достояния, в своего рода историю НТП, а сам владелец (первичный, вторичный – неважно) более не обладает на него исключительными правами [3].

При всей логичности и неизбежности такого «печального», или, наоборот, «радостного» конца, необходимость патентов очевидна, поскольку получение (пусть и в гипотетическом порой плане) этих документов стимулирует конкретные лица и целые группы лиц (такие группы лиц нередко формируются менеджментом компаний в отдельные структуры для интенсивного проведения НИОКР) на предмет активной инновационной деятельности с последующим признанием их творческого вклада и материальным вознаграждением при коммерческом использовании конкретных изобретений. Добавим, что запатентованные изобретения проникли фактически во все сферы человеческой жизни, начиная с электрического освещения (патентомладельцем являлся американский изобретатель и предприниматель Томас Эдисон) и пластика (патентомладельцем являлся сталелитейщик и изобретатель из Бирмингема Александр Паркс), и заканчивая шариковыми ручками (патентомладельцем являлся венгерский журналист Ласло Биро) и микропроцессорами (патентомладельцем являлась, например, корпорация Intel).

Завершая рассмотрение вопроса о патентах на изобретения, необходимо отметить, что последние десятилетия неизмеримо большее распространение получила практика продажи – покупки не самих патентов, а прав на использование изобретений в течение определенного периода времени, то есть лицензий, что оформляется в виде заключения лицензионных соглашений. Именно международная лицензионная торговля давно стала важным звеном мировой экономики, а сами лицензии – интеллектуальным ресурсом как конкретных стран, их национальных экономик, так и, что отмечено выше, мировой экономики (с определенным «допуском») в целом.

В общем плане под лицензией на изобретение понимается разрешение, выдаваемое одним лицом (лицензиаром) другому лицу (лицензиату) на коммерческое использование изобретения, защищенного патентом в границах строго определенного рынка, в течение определенного срока и за обусловленное вознаграждение (в виде фиксированного паушального платежа, периодических денежных компенсаций за использование патентов – так называемых роялти-платежей – и т. п.).

Данное общее определение звучит довольно просто, однако, сам процесс приобретения и выдачи лицензии крайне сложен и может закончиться как получением преимуществ всеми сторонами, участвующими в лицензионном договоре, так и судебными разбирательствами, направленными, среди прочего, на выяснение того, что было не зафиксировано или недостаточно четко и однозначно прописано в договоре, подписанном всеми сторонами. Например, лицензиар может оспорить сумму и порядок получения от лицензиата роялти-платежей по причине возникшего недопонимания тех пунктов лицензионного договора, в которых отражена «непонятная» информация. Это недопонимание может иметь в одних случаях весьма объективный характер, а в других случаях явно вымышленный, вызванный появлением у продавца лицензии новой информации, касающейся финансового положения и платежеспособности лицензиата. Вот почему проведение лицензионной политики, особенно на ее начальных этапах, предполагает активное участие экспертов-специалистов в данной сфере и высокопрофессиональных юристов в условиях, когда просто нет стандартного лицензионного соглашения, которое может быть использовано в качестве шаблона.

Несмотря на то, что лицензионные соглашения, как правило, имеют свои специфические особенности в каждом конкретном случае, существует устоявшаяся и широко применяемая в международной лицензионной торговле классификация видов лицензий:

1. Соглашение о простой лицензии, что означает: при продаже простой лицензии лицензиар предоставляет разрешение лицензиату использовать в течение определенного срока права на объект лицензии, внося на счет лицензиара оговоренные платежи. При этом продавец простой лицензии оставляет за собой право использовать непосредственно объект лицензии самостоятельно и продавать схожие лицензии третьим лицам. Продажа подобного вида лицензий характерна для отраслей массового производства, когда продукция, выпускаемая по лицензии под одной торговой маркой на разных предприятиях, нередко находящихся в одном регионе, пользуется таким спросом, что не возникает столкновения интересов (так называемых коллизий) между лицензиатами.

2. Соглашение об исключительной лицензии, что означает: при продаже исключительной лицензии лицензиар предоставляет лицензиату исключительное право использовать объект лицензии в течение определенных сроков и в рамках территории, оговоренных в договоре. Заметим, что такая форма соглашения практикуется в международной торговле наиболее широко, поскольку лицензиат не рискует столкнуться (войти в коллизию) с другим лицензиатом, работающим в том или ином регионе, что избавляет его от нежелательной конкуренции. Лицензиар, в свою очередь, не теряет возможности продавать лицензии и использовать интеллектуальную собственность в других регионах. При этом территория, на которой действует исключительная лицензия, может сильно различаться в зависимости от условий соглашения – это может быть город, регион, страна и даже континент.

3. Соглашение о полной лицензии, что означает: при продаже полной лицензии лицензиар полностью лишается прав на самостоятельное использование объекта лицензии и на продажу лицензии третьим лицам на срок, предусмотренный в соглашении. Продажа такого вида лицензий практикуется небольшими фирмами.

Таким образом, торговля интеллектуальной собственностью (интеллектуальными ресурсами – в нашем случае, лицензиями) становится все более распространенным и диверсифицированным видом внешнеэкономической деятельности в рамках международных торговых отношений.

При этом стоит повторить, что лицензионные платежи (цена лицензии) подразделяются на периодические (роялти) и единовременные (паушальные).

Периодические платежи (роялти) – это отчисления от дохода (прибыли) покупателя в течение периода действия соглашения, то есть размер вознаграждения зависит от экономического эффекта от использования лицензии. При периодических платежах доля лицензиара в прибыли лицензиата определяется размером отчислений от стоимости единицы продукции, произведенной по лицензии. Периодические платежи лицензиат выплачивает лицензиару ежегодно в течение действия лицензионного соглашения, начиная с момента выпуска готовой продукции. В отличие от паушального платежа при периодических отчислениях лицензиар может полностью получить причитающуюся ему долю прибыли. Доля прибыли варьирует в зависимости от вида лицензии: 10 % при простой лицензии, 20 % при исключительной лицензии, 30–35 % при полной лицензии. Сведения о сумме прибыли и объемах продаж содержатся в финансовых отчетах фирм, которые публикуются и, следовательно, могут контролироваться лицензиаром. Отметим тот факт, что периодическая форма платежей используется в 90 % лицензионных соглашений.

Единовременные (паушальные) платежи не связаны по времени с использованием лицензии, а устанавливаются заранее на основании экспертных оценок. Паушальный платеж

является твердо зафиксированной в лицензионном соглашении суммой вознаграждения, осуществляемого одновременно и не зависящего от объема производства или сбыта лицензионной продукции. Он определяется на основе расчетной прибыли и представляет собой среднюю сумму роялти, которые лицензиар ожидает получить за весь срок действия лицензионного соглашения без учета колебаний цен на рынке. Паушальные платежи могут быть осуществлены путем передачи части ценных бумаг лицензиата или встречной передачи технической документации. При передаче части ценных бумаг лицензиата (акций, облигаций) лицензиар стремится установить контроль над производственной деятельностью лицензиата. Как правило, лицензиар получает от 5 до 20 % акций, а иногда и больше. Встречная передача технической документации используется при перекрестном лицензировании и предполагает взаимный обмен лицензиями, технологическими знаниями и опытом.

При паушальной форме не возникает риск срыва производства, однако размер платежа, как правило, всегда меньше платежей в форме роялти.

Какова же ситуация с продажей и покупкой интеллектуальной собственности (лицензий в том числе) в мире в целом и в России в частности? Какова «доля» и место России в мировом интеллектуальном потенциале как важнейшем ресурсе и факторе современного производства?

Эти вопросы носят отнюдь не праздный характер: в информационную, цифровую эпоху движущей силой экономического роста и развития является, в первую очередь, технологический прогресс. В ближайшие двадцать лет значение технологий будет возрастать, так как внедрение новых технологий с каждым годом происходит быстрее, а инновационные циклы становятся короче. Распространение технологий позволяет использовать новейшие бизнес-модели, что, в конечном итоге, содействует экономическому росту конкретной страны. Иными словами, расстояние между инноваторами и теми, кто использует технологии, в прошлом играло значительную роль, замедляя внедрение технологий. Сегодня же цифровое пространство, как результат «воплощения» объектов интеллектуальной собственности в реальность, устраняет любые препятствия для коммуникаций и стимулирует интенсивный обмен информацией и технологиями по всему миру [4].

Вместе с тем приходится констатировать тот факт, что одним из важнейших условий успешного распространения технологий является не только и подчас не столько наличие способностей и компетенций для их применения, использования и последующего воспроизводства на основе, например, заключения и реализации международных лицензионных соглашений, но и позитивная международная политическая и экономическая внешняя среда.

К сожалению, эта внешняя среда в наше время характеризуется выраженным и нарастающим трендом, суть которого заключается в беспрецедентном по сравнению с последними десятилетиями XX века – первым десятилетием XXI века резким усилением экономического и научно-технического протекционизма с очевидным политическим подтекстом, главным проводником которого стали США, а вслед за Америкой и ее во многом послушные союзники по НАТО и ЕС.

Если с середины 80-х гг. XX века наблюдалась тенденция роста значения интеллектуальной собственности в экономике, а в дальнейшем – в геополитике и в быту обычного человека (рост количества заявок на патенты, количества сделок с объектами ИС, изменение структуры активов глобальных компаний – «смещении» суммарной стоимости их активов в нематериальные активы, выход на лидирующие позиции игроков международного рынка, которые зарабатывали на использовании интеллектуальной собственности, появление и закрепление на рынках так называемых «фаблесс-компаний» (fabless companies), то в настоящее время, как уже отмечено выше, полным ходом идут процессы деглобализации во

многих сферах деятельности современных цивилизаций, в том числе в сфере интеллектуальной собственности [5, с. 212].

Естественно, такая ситуация не способствует укреплению позиций России в мировой торговле объектами ИС – наоборот, интеллектуальный потенциал страны становится все более «зажатым» и локальным.

Немного статистики (данные ФИПС): в 2016 году общее количество заявок на выдачу патента Российской Федерации на изобретение, поступивших в Роспатент, уменьшилось по отношению к 2015 году, и составило 41587 заявок (91,37 % к 2015 году – 45517 заявок), в том числе от российских заявителей – 26795 заявок (91,55 % к 2015 году – 29269 заявок); от иностранных заявителей – 14792 заявки (91,04 % к 2015 году – 16248 заявок).³ Наряду с этим отмечен некоторый рост количества заявок на патентование за рубежом: по оценке Федерального института промышленной собственности (ФИПС) этот рост в 2017 году по сравнению с 2016 годом составил 4,8 % – с 950 заявок в 2016 году до 996 заявок в 2017 году. Как отмечают в пресс-службе ФИПС, темпы роста могли быть значительно выше, если бы не санкции, которые мешают развитию международного сотрудничества в сфере ИС. В итоге, в условиях экономических санкций у российских компаний снижается возможность реализовывать свои технологические разработки (в том числе, в форме продажи лицензий) за рубежом: старые, наработанные связи еще действуют, новые же появляются очень медленно, либо не появляются вовсе.

В этом плане важно значение ТРИПС – международного соглашения, входящего в пакет документов о создании Всемирной торговой организации, которая, в свою очередь, должна активно противостоять протекционизму в международной торговле между странами – членами ВТО, включая международную торговлю объектами ИС [6, с. 49].

В современных реалиях, особенно последние 4–5 лет, ВТО с завидной последовательностью превращается в ангажированную, порой чисто заказную организацию, отстаивающую в первую очередь интересы, включая интересы в сфере ИС, США и их союзников, по отношению к которым нынешняя американская администрация и Конгресс США далеко не всегда проявляют активно рекламируемую англо-саксонскую лояльность.

В свете продолжающейся антироссийской санкционной политики Запада вполне логичен вопрос об отношении упомянутой выше ВТО к санкциям, точнее, вопрос о том, насколько противоречат санкции принципам и правилам деятельности этой организации. Имеется в виду тот факт, что «почему-то» ВТО никак не реагирует на то, что санкции ставят Россию – члена Всемирной торговой организации – в невыгодную позицию, тогда как ВТО должна следить, чтобы ее члены были в равных условиях и конкурировали друг с другом на цивилизованной, равной для всех основе.

Формально ВТО, если смотреть ее устав, занимается только торговлей и далека от политики и международной политической ситуации.⁴ При такой постановке вопроса ВТО в целом, и входящие в нее страны ведут себя по отношению к антироссийским санкциям «правильно». В то же время стоит упомянуть другую экономическую аксиому, суть которой в том, что торговля – основа мировой экономики, а политика – «всего лишь» сконцентрированная экономика, что и подтверждается фактическим вмешательством ВТО и в производство, и в политические отношения, и в защиту интеллектуальной собственности [7, с. 55].

В свое время ВТО требовала от России ограничить производство гидроэнергии, потому что она получается «слишком дешевой», и с успехом конкурирует на европейском рынке

³ [Электронный ресурс] // URL: www1.fips.ru (Дата обращения: 16.11.2018).

⁴ [Электронный ресурс] // URL: www.wto.org (Дата обращения: 10.11.2018).

(имеется в виду то, что Россия поставляет в Европу и электричество, хотя и в небольшом объеме).⁵ С другой стороны, организация вела войну с Китаем (даже с угрозами исключения КНР из ВТО), который производил пиратские копии голливудских фильмов. Получается, что ВТО, храня молчание в отношении антироссийских санкций, которые, судя по всему, будут иметь длительный по времени характер, совсем не прочь отстаивать интересы других стран, демонстрируя при этом, что и для этой организации политика двойных стандартов совсем не чужда.

В свете отмеченного выше достоин упоминания тот факт, что в середине ноября с.г. Орган Всемирной торговой организации по разрешению споров (ОРС) принял по запросу США решение об учреждении третьей группы для рассмотрения спора с Китаем о защите прав интеллектуальной собственности. Об этом было сообщено 21.11.18. торговым представителем США в Женеве. Добавим, что в Вашингтоне неоднократно обвиняли Китай в том, что КНР проводит политику, направленную на получение американских технологий и инноваций за счет создания несправедливых рыночных условий, продолжает координировать или создавать несправедливые условия для систематического инвестирования в американские компании или их приобретения китайскими компаниями с целью получения передовых технологий и интеллектуальной собственности.

Возвращаясь к «русской» теме, отметим, что большинство заявок, подаваемых российскими резидентами, по официальным данным ВОИС, относятся к сфере пищевой химии (в целом по миру лидер – компьютерные технологии), в то время, как в 1930–1960-х годы СССР являлся активным и заметным участником трансграничных технологических сделок, причем Советское правительство не только приобретало лицензии иностранных партнеров (Франция, Италия, Япония, США) в области машиностроения и химии, но и являлось экспортером в области химии, энергетики и других отраслей [8, с. 67]. Сегодня среди экспортеров технологий в отечественной экономике остались предприятия оборонного комплекса и атомной энергетики (структуры Росатома). В целом же, инновационная активность крупных российских компаний – например, топ-игроков нефтегазовой, автомобилестроительной, авиационной промышленности продолжает оставаться на низком уровне, а значит, не приходится ожидать от этих компаний и активности на рынке интеллектуальной собственности, что нельзя связывать только с западными санкциями.⁶

Весьма весомой «добавкой» в общую относительно неприглядную картину нынешнего состояния российского интеллектуального потенциала и его, что особенно важно, практического и эффективного использования как на внутреннем, так и на мировом рынках интеллектуальных ресурсов – лицензионная внешнеторговая деятельность не является исключением – является в ряде случаев мало продуманная, неэффективная, порой фрагментарная на уровне латания дыр государственная научно-техническая политика, критика которой со стороны ученых и практиков-экспертов продолжается на протяжении многих лет. Сказанное выше не означает, что российский интеллектуальный бизнес в целом продолжает находиться в длительной по времени стадии стагнации, однако на данном этапе формирования рынка ИС обозначился целый ряд сложностей, которые в ближайшие годы могут серьезно снизить темпы развития российского рынка лицензирования. Например, основная трудность для развития лицензирования в сфере медиа-индустрии заключается в том, что в связи с появлением и распространением новых каналов коммуникации, усложняется процесс продвижения бренда. Если пять–семь лет назад лицензиару для продвижения бренда

⁵ [Электронный ресурс] // URL: www.economy.gov.ru (Дата обращения: 07.11.2018).

⁶ [Электронный ресурс] // URL: www.rvc.ru/upload/iblock/b6d/RVK_innovation_2016_v.pdf (Дата обращения: 08.11.2018).

достаточно было поставить свой мультфильм на один из двух ведущих федеральных каналов, то сегодня для достижения своей целевой аудитории правообладателям приходится реализовывать сложные маркетинговые стратегии, сочетая показы на ТВ с размещением контента в интернете и созданием мобильных приложений [9, с. 68].

Нередко бывает и так, что лицензиаты, из-за ряда ошибок получая неудачный опыт работы с брендом, либо вообще отказываются от работы с лицензиями, либо не хотят начинать работу с новыми, даже очень успешными брендами, сохраняя в портфеле те, которые приносят хоть какую-то прибыль, то есть покупка прав на использование бренда перестала быть безусловным конкурентным преимуществом для компаний-лицензиатов. Лицензия уже не «панацея», она становится сложным рыночным инструментом, только профессиональная работа с которым может привести компанию к успеху. Забывая об этом, некоторые лицензиаты не готовы работать над раскрытием потенциально эффективных и значимых особенностей бренда – в приоритете находятся типовые, стандартные, не требующие дополнительного инвестирования решения, причем лицензии используются для «обновления» непопулярных товаров, а не для выпуска новых линеек продукции [10, с. 123].

В отношении поведения на рынке ИС покупателей отметим следующее: спрос на лицензионные товары растет не так быстро, как лицензионный рынок, покупатели обращают внимание и на другие качественные товары под известными марками, не обязательно лицензионными. Если же учесть невысокую покупательскую способность (особенно региональных) российских потребителей, и то, что сегодня цены на лицензионную продукцию часто оказываются выше рыночных ожиданий, то снижение спроса на лицензионные товары вполне объяснимо.

В итоге можно отметить, что российский рынок лицензирования сегодня уже можно назвать относительно конкурентным, учитывая тот факт, что в Россию пришли довольно сильные зарубежные лицензиары, и начался выход в лицензирование и российских правообладателей. Однако невысокий уровень профессионализма участников рынка, а также более низкая динамика роста спроса по сравнению с предложением сдерживают развитие всей лицензионной отрасли. На данный момент статистика такова (данные ФИПС): российских лицензиаров на рынке – 18, зарубежных лицензиаров, напрямую работающих в России, – 7, количество брендов, представленных в рознице – более 110.⁷ Но вся приведенная достаточно скромная статистическая картина затрагивает только внутренний российский рынок, в ряде случаев далекий от мирового. Получается некий парадокс – с одной стороны, государству следует активно и комплексно поддерживать развитие российского рынка ИС в целом, с прицелом (несмотря на санкции) на укрепление позиций России в международной торговле объектами интеллектуальной собственности, с другой стороны, некоторым «нашим» консервативным участникам внешнеторговой экономической деятельности государственная поддержка не очень и нужна.

Тем не менее, несмотря на отмеченные выше некоторые в большей или меньшей степени противоречия, нестыковки и внешние, порой серьезные трудности в сфере международной торговли объектами интеллектуальной собственности, включая лицензионную торговлю, крайне необходимы такие меры и подходы в целях существенного усиления позиций России на мировом рынке интеллектуальной собственности, как «установление» государственного патернализма в сфере ИС в «здоровом» понимании этого термина, или, как принято говорить в Германии и не только, «культивирование» социального партнерства. Это партнерство предполагает активную государственную политику по развитию внешнеторговой деятельности в сфере ИС (адекватное законодательство, гибкие таможенные тарифы, налоги, реальное

⁷ [Электронный ресурс] // URL: www1.fips.ru (Дата обращения: 06.11.2018).

улучшение инвестиционного климата в стране и т. п.) при не менее активной и, главное, эффективной внешнеэкономической деятельности всех тех рыночных и административных субъектов, которые прямо или косвенно связаны с защитой и торговлей объектами интеллектуальной собственности. В этом плане обсуждается ряд новых мер, направленных на улучшение правовой защищенности ИС, предложения по восстановлению поощрений для частных изобретателей и рационализаторов, создание Патентного фонда и другие.

И последнее, возможно, наиболее важное: какие бы положительные или отрицательные тенденции в международной торговле в целом ни наблюдались, России крайне необходимо системно заниматься реформатированием собственной экономики и социальной сферы вне зависимости от внешней политической, экономической, научно-технической конъюнктуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Иваницкий В.Л. История экономических учений: учебник для академического бакалавриата. – М.: Юрайт, 2017. – 282 с.
2. Бородулина Л.П., Кудряшова В.А. Международная внешнеэкономическая деятельность – М.: ИНФРА-М, 2016. – 368 с.
3. Еременко В.И. Нововведения в части четвертой Гражданского кодекса Российской Федерации // Государство и право. 2015. – №11. С. 69–79.
4. Алейников Б.Н. Некоторые вопросы становления и развития интеллектуальных прав в России // Российская юстиция. – 2016. – №7. С. 8–10.
5. Метаморфозы мира. Новая геополитическая роль России // под ред. М.М. Янглеевой. – М.: РИСИ, 2016. – 488 с.
6. Осьмова М.Н., Клавдиенко В.П., Глущенко Г.И. Глобальные вызовы устойчивому развитию мировой экономики: учебное пособие. – М.: Проспект, 2016. – 120 с.
7. Шумилов В.М. Право Всемирной торговой организации (ВТО): учебник. – М.: Юрайт, 2013. – 219 с.
8. Портанский А.П. Многосторонняя торговая система (1947–2014 гг.) и участие в ней России. – М.: Международные отношения, 2015. – 224 с.
9. Гуреева М.А. Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Форум-ИНФРА-М, 2016. – 286 с.
10. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для бакалавров / Р.К. Шенин, В.В. Поляков. – М.: Юрайт, 2013. – 446 с.

Bespalov Valery Pavlovich

Institute of world civilizations, Moscow, Russia
E-mail: bespalov_001@bk.ru

Kuleshov Sergey Mihailovich

Institute of world civilizations, Moscow, Russia
E-mail: kuleshov.sm@yandex.ru

Russia in international trade in intellectual property: problems and prospects

Abstract. The article deals with some issues directly related to the modern Russian practice of implementation of transactions for the purchase and sale of intellectual property, including the sale of licenses, Russia's place in international trade in intellectual property, the degree of protection of these objects both within the country on the basis of the activities of the Federal service for intellectual property and its structure represented by the Federal Institute of industrial property, and on the basis of normative documents of the world intellectual property organization. The issue of the role of the world trade organization (WTO) in protecting the interests of the organization's member countries in promoting intellectual property objects on the world market with a focus on such a fact as a completely different model of "behavior" of the WTO in relation to developed Western countries, on the one hand, and specific measures of the WTO in relation to Russia and China, and other countries, on the other hand.

The work reveals the reasons for this dual approach to the promotion and development of production and non-material sphere connected with intellectual property – including those conducted in recent years expressed anti-Russian sanctions policy of Western countries led by the United States in the economy, financial environment, foreign trade relations, including intellectual property market.

The article presents statistical data in recent years concerning the dynamics of the number of filed applications for the grant of a patent of the Russian Federation for the invention received by Rospatent, including from Russian applicants and foreign applicants, and the conclusion is made about the negative nature of the current trend in this matter.

Internal factors hindering the development of Russia's intellectual potential and weakening its role in international trade in intellectual property are also noted, among them are the weak legal framework for the protection of intellectual property, the conservatism of state policy in support of research and development, insufficient stimulation of participants in foreign trade activities, etc.

It is concluded that in any situation of forces in the international market of intellectual property objects, the question of the need to reformat the Russian economy and the social sphere as a whole, regardless of the external political, economic, scientific and technical situation, is long overdue.

Keywords: intellectual property; patent; license; international trade; lump-sum payment; royalties; protectionism; world trade organization; Western sanctions policy; de-globalization; world intellectual property organization; international economic relations; foreign economic policy; scientific and technological progress

REFERENCES

1. Ivanitsky V.L. History of economic studies: textbook for academic undergraduate. – Moscow: Yurayt, 2017. – 282 p.
2. Borodulina L.P., Kudryashova V.A. international foreign economic activity – M.: INFRA-M, 2016. – 368 p.
3. Eremenko V.I. Innovations in part four of the Civil code of the Russian Federation // State and law. 2015. – №11. P. 69–79.
4. Aleynikov. Some questions of formation and development of intellectual rights in Russia // Russian justice. – 2016. – №7. Pp. 8–10.
5. Metamorphoses of the world. The new geopolitical role of Russia // ed. by M.M. Angleway. – Moscow: RISI, 2016. – 488 p.
6. Osmova M.N., Klavdienko, V.P., Glushchenko G.I. Global challenges to sustainable development of the world economy: textbook. – M.: Prospect, 2016. – 120 p.
7. Shumilov V.M. law of the world trade organization (WTO): the textbook. – Moscow: Yurayt, 2013. – 219 p.
8. The Portansky Multilateral trading system (1947–2014) and the participation of Russia in it. – Moscow: International relations, 2015. – 224 p.
9. Gureeva M.A. in foreign trade. – Moscow: Forum-INFRA-M, 2016. – 286 p.
10. World economy and international economic relations: textbook for bachelors / R.K. Shenin, V.V. Polyakov. – Moscow: Yurayt, 2013. – 446 p.