

Тенденция к возрастающей интернационализации патентов США связана со сдвигом от индивидуальных к корпоративным изобретениям.

Однако не патент сам по себе, а новизна и полезность нового продукта, производимого с использованием запатентованной разработки, способны вызвать «прилив» спроса и, тем самым, не только окупить, но и превысить средства, вложенные в разработку. Поэтому многие предприниматели предпочитают держать существование разработки в секрете, не раскрывая ее при патентовании. В таком случае гарантия получить более длительный дополнительный доход более вероятна.

Патентная защита нужна как механизм защиты от конкуренции нововведений, используемых в продукции, выводимой на рынок, – то есть это механизм временной монополии, которая достигается за счет патента: во-первых, это юридически подкрепленная монополия, во-вторых, это монополия новых свойств продукта, изготовленного с помощью изобретения, превосходящего существующую на рынке аналогичную продукцию.

Предпринимателя, использующего запатентованную разработку, интересует, в первую очередь, возврат инвестиций, вложенных в ее создание. Это может быть достигнуто, если при использовании разработки в производстве, цены на новую продукцию будут значительно превышать себестоимость продукции в течение достаточно длительного периода времени, или цены на новую продукцию можно будет устанавливать выше, чем цены на известную.

Если запатентованная разработка этого не обеспечивает, то предприниматель не получает выгоды (кроме блокирования рынка на определенный промежуток времени – до появления более сильной разработки), а это весьма завуалированная выгода.

Недостатки освоения результатов НИОКР составляют препятствия подъему их социально-экономической значимости: существуют барьеры между учеными фундаментальных и прикладных наук (при этом известно, что любая неудача на финише материализации идей подрывает предшествующие усилия многих ученых); существуют «технологические» и «рыночные» разрывы между организациями НИОКР и производственными фирмами.

## МОДЕЛИ ТОРГОВЛИ КВОТАМИ НА ВЫБРОСЫ

Брайлян В.А., Минский государственный лингвистический университет

Альтернативой экологическому налогообложению с присущими ему недостатками является рынок прав на загрязнение окружающей среды, который был разработан и внедрен в практику сравнительно недавно. В его основе лежит правовой подход к интернационализации внешних эффектов, предложенный Р. Коузом. В данном случае часть прав собственности на окружающую среду, включая возможность ее загрязнения, передается фирмам в виде разрешений или лицензий, подлежащих купле-продаже на рынке.

Предварительно орган экологической политики выбирает пространственно ограниченный регион, для которого устанавливает оптимальный или предельно допустимый уровень загрязнения конкретным веществом. Затем этот суммарный объем загрязнений делится на определенное количество частей (квот), каждая из которых фиксируется в специальном финансовом документе – лицензии.

Экологически благополучная фирма с низкими природоохранными издержками не нуждается в части своих лицензий. Поэтому она продает их тем фирмам, которые не могут уменьшить загрязнение из-за слишком высоких природоохранных издержек. В итоге суммарный объем загрязнения остается неизменным, но в его рамках происходит перераспределение квот отдельных фирм.

В настоящее время не существует универсальной модели торговли квотами. Однако все модели имеют три общих элемента: определенный метод распределения прав собственности, механизм для обмена этих прав, а также возможность для пересмотра и приведения системы в действие регулирующим органом. С момента первого использования на практике системы торговли квотами претерпели значительные изменения в связи с изменяющимися экономическими и институциональными условиями, а также с получением практического опыта.

В последнее время при обсуждении инструментов политики по предотвращению климатических изменений основное различие проводится между системами торговли квотами и кредитными механизмами. Эти две модели могут быть совмещены. Одним из новейших примеров стал Киотский протокол, в котором кредитные механизмы совмещены с системой торговли квотами.

В модели торговли квотами (с общим ограничением на выбросы) государственные органы или участники рынка на добровольной основе устанавливают предел на общий разрешенный уровень

данного типа загрязнения на конкретной период времени (например, на год, пять или десять лет). Предел может быть установлен на выбросы на определенной территории (географический предел), например для города, воздушного бассейна, порта, региона или государства, а также на выбросы определенного сектора промышленности.

Каждое предприятие, выбросы которого попадают под ограничение, получает квоту на выбросы на установленный временной промежуток. Предприятия могут свободно продавать или накапливать квоты, но в конце учетного периода каждое предприятие должно иметь достаточное количество квот для покрытия своих выбросов. Так как общее количество квот в системе четко ограничено, нет нужды в одобрении отдельных планов по сокращению выбросов. Предприятия, участвующие в сделках, знают, что квоты являются равносильными и принимаются при оценке выполнения обязательств по ограничению выбросов. Те предприятия, которые не имеют достаточного количества квот в конце учетного периода, выплачивают финансовые штрафы, а также компенсируют нарушение дополнительным сокращением выбросов.

Этот тип торговли квотами имеет большой потенциал стимулирования инноваций, так как любой метод сокращения выбросов может использоваться для получения передаваемых квот. Кроме того, торговля квотами – простой и эффективный механизм, не требующий больших усилий по мониторингу, администрированию и проверке со стороны регулирующих органов. Система торговли квотами не требует значительных ресурсов для одобрения и проверки сделок. Основной вопрос, волнующий регулирующий орган, – имеет ли участник достаточно квот для покрытия своих выбросов.

В модели кредитной торговли (под кредитами понимаются официально зарегистрированные единицы сокращения выбросов) участникам разрешается торговать единицами сокращения выбросов, а не единицами разрешенных выбросов, как в предыдущей модели. Этот тип торговли часто называется "проектной торговлей", так как единицы сокращения выбросов получаются при достижении снижения уровня выбросов ниже установленного заранее базового уровня в определенных проектах.

Однако поддержание экологической целостности системы кредитной торговли требует большего вмешательства со стороны регулирующих органов. Если кредитная торговля осуществляется в рамках системы торговли квотами с общим пределом на выбросы, то регулирующий орган должен выделить квоты на покрытие базового уровня выбросов до реализации проекта, а также проверить, были ли получены предполагаемые сокращения выбросов. Таким образом, регулирующий орган выделяет на проект часть общей квоты на выбросы, так как проект должен иметь достаточно квот, чтобы покрыть свои текущие выбросы. Если реализация проекта была успешной, то квоты, полученные в результате сокращения выбросов ниже базовой линии, могут быть проданы.

Рассмотренные модели торговли квотами на выбросы могут приводить к значительно различающимся экологическим и экономическим результатам. Сравнительная эффективность программ во многом зависит от экономических и институциональных условий, а также от конкретно решаемой экологической задачи. Системы торговли квотами с общим пределом на выбросы часто имеют более высокую экономическую эффективность, но требуют больше времени для реализации, чем кредитная торговля. В то же время для кредитных систем характерны более высокие трансакционные издержки, так как меньшее число источников загрязнения участвует в системе, что повышает затраты на поиск торговых партнеров. Высоки также и затраты на одобрение проекта и переговоры. Важным фактором являются затраты на реализацию программы, включая первоначальный дизайн системы, сбор необходимой информации, переговоры по элементам программы с заинтересованными сторонами. Системы кредитной торговли обычно отличаются более низкими затратами на реализацию, так как нет необходимости определять общий бюджет выбросов и закончить установление всех элементов программы до начала ее реализации. Этот фактор может частично компенсировать более высокие трансакционные издержки в кредитных системах.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ МОТИВЫ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

*Брейво А.Г., Белорусский государственный экономический университет*

Согласно Докладу о мировых инвестициях 2003 Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), глобальные потоки прямых иностранных инвестиций (ПИИ) снизились в 2002 году на 20%, продолжив тенденцию предыдущего года и достигнув наименьшего показателя за последние пять лет. В том же году был отмечен новый верхний предел суммарного объема ПИИ в Центральной