

## **ПРАВА ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ КАК АКТИВ ПРЕДПРИЯТИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ \* †**

**Поболь А.И.**

Белорусский государственный университет,  
кафедра теоретической и институциональной экономики, г. Минск

Вхождение на зарубежные рынки требует значительных затрат финансовых, производственных и управленческих ресурсов, и сопровождается неопределенностью и рисками. Интеллектуальная собственность (ИС) может использоваться при этом в защитной и наступательной стратегиях предприятия.

В последние пять лет особое внимание в экономической теории прав ИС стало уделяться его использованию крупными компаниями, транснациональными корпорациями. Так, Puttitanun (2005) [1] изучает связь между правами ИС и выбором транснациональной корпорацией (ТНК) способа входа на рынок (экспорт продукции, прямые иностранные инвестиции (ПИИ) или лицензирование технологии производства). Исследователь тестирует модель поведения фирмы с учетом того, что фирмы в принимающей стране могут имитировать инновации, и их способность к этому отличается в зависимости от способа вхождения на рынок ТНК и от режима защиты прав ИС на рынке, и приходит к выводу, что ПИИ как способ входа на рынок будут чувствительнее к режиму защиты прав ИС, чем лицензирование, поскольку важен не только сам факт имитации, но и ее скорость по отношению к скорости изменения прав ИС. В 2007 г. Стэнли Ватт [2] проанализировал модель инвестиций ТНК в страны со слабой защитой ИС, а Lee Branstetter и др. [3] - модель инвестиций ТНК с ИС в страны после укрепления ИС. Ватт выяснил, что в странах со слабой защитой прав ИС ТНК будут инвестировать в страну только если они либо осуществляют мало ИР (и тогда они не опасаются имитации), либо если они высокотехнологичны, а имитация их инноваций дорогостояща; ТНК же со средним уровнем технологичности и расходов на ИР будут инвестировать только в страны с сильной защитой прав ИС. Бранштеттер и др. проверяли модель развивающейся страны, в которой укрепление режима защиты прав ИС влияет на уровень и структуру развития промышленности благодаря тому, что после реформы системы ИС ТНК расширяют свою деятельность в стране и начинают более интенсивно использовать интеллектуальную собственность, таким образом балансируя и даже преодолевая потерю для ИИС от уменьшенных возможностей имитации технологий ТНК отечественными фирмами. Тем не менее, укрепление системы защиты прав ИС не всегда приводит к увеличению инвестиций. Acs и Sanders (2008) [4] показали, как сильный режим ИС может сдерживать экономический рост, поскольку резко уменьшает возможности распространения знаний по экономике через нерыночные потоки (спил-оуверы знаний), притом, что сами ТНК не предоставляют экономическим субъектам приобрести все свои технологии и ноу-хау через ценовой механизм. Hansen (2010) [5] эмпирически подтвердил влияние режима защиты прав ИС на выбор организационной формы выхода ТНК на рынок страны, сравнивая

---

\* Поболь А.И. Права интеллектуальной собственности как актив предприятий-экспортеров / А.И. Поболь // 2-й Белорусский инновационный форум, Минск, 18-19 ноября 2010 г. – Минск, 2010.

† Исследование выполнялось в рамках проекта БРФФИ Г10М-073 "Интеллектуальная собственность как актив научно-технических предприятий: теоретические основы и методы управления".

оффшор ИР и их аутсорсинг.

Перед выходом на зарубежные рынки предприятиям нужно оценить, являются ли их продукты подходящими для экспорта, необходимость модификации продуктов, получения лицензии на экспорт, соответствие нормам и стандартам, объем и возможность оказания послепродажных услуг, адекватную цену экспорта и т.д. Вопросы защиты прав ИС должны также заблаговременно рассматриваться фирмами, поскольку отсутствие защиты может привести к разрушительным для фирмы последствиям. Наличие защиты предоставляет фирмам, выходящим на зарубежные рынки, следующие преимущества:

1. Эксклюзивность. Права ИС обеспечивают эксклюзивность торговых марок и инновационных и особенных характеристик продуктов и укрепляют конкурентную позицию на экспортном рынке.
2. Преграду имитаторам.
3. Избежание нарушения прав ИС других субъектов на экспортном рынке. Если ИС защищена на домашнем рынке, это не дает автоматически защиты на зарубежном рынке. Точно также, если ИС не имеет защиты на домашнем рынке и ее можно свободно использовать, это не значит, что на зарубежном рынке защита не получена кем-то другим. Это действительно как для патентов, так и для торговых марок.
4. Доступ к новым рынкам через лицензирование, франчайзинг, совместные предприятия и другие контрактные соглашения; возможность установления партнерства с другими фирмами в производстве, маркетинге, распределении и поставках товаров и услуг на зарубежные рынки.
5. Защита усовершенствований и адаптаций продукта, его дизайна, бренда или их комбинации для экспортного рынка для обеспечения необходимой степени эксклюзивности.
6. Переговорная сила в лицензионных переговорах, переговорах с дистрибьюторами, импортерами или другими партнерами, особенно если продукт будет произведен за границей или будет модифицирована, упакована или распространяться иностранными партнерами.
7. Маркетинг продукта основывается на бренде компании, ее имидже, воплощенном в торговой марке, при отсутствии защиты которой оказывается гораздо сложнее препятствовать конкурентам в имитации или копировании продуктов.
8. Выбор времени участия в выставках и ярмарках может зависеть от того, поданы ли уже заявки на защиту изобретений или промышленных образцов, поскольку слишком раннее раскрытие информации может привести к потере новизны и помешать удовлетворению заявки. Участие в выставках также затруднительно, если фирма нарушает чужие права.
9. Ценообразование для экспортного продукта частично будет зависеть от степени признания за рубежом торговой марки и наличия конкурентов.
10. Привлечение фондов – наличие патентов и торговых марок часто является решающим аргументом для убеждения инвесторов, венчурных капиталистов и банков о коммерческих возможностях продукта.

Полезным инструментом для предприятий-экспортеров инновационной продукции является инструмент лицензирования, позволяющий использовать ИС фирмы для получения дополнительного потока дохода на географических рынках, которые не собирается обслуживать само, или в качестве инструмента убеждения нарушителя прав ИС к приобретению лицензии вместо дорогостоящей процедуры судебного преследования.

Выход на международные рынки с инновационной продукцией связан с высокой степенью неопределенности. Всегда есть вероятность нарушения прав ИС других экономических субъектов, уже давно присутствующих на этом рынке. Заявка на патент, патент или портфель патентов являются не только активом для получения дохода через лицензирование, но часто также ценным объектом для торговли или взаимного лицензирования в случаях, когда патент фирмы сталкивается с доминирующим старшим патентом и/или комплементарными патентами. Они могут использоваться в качестве дополнительного преимущества во время переговоров с конкурентами о получении лицензий или в случаях предъявления обвинения со стороны других фирм о совершении нарушения их прав ИС. Когда такие переговоры заходят в тупик, две стороны могут попробовать согласовать возможности взаимного лицензирования своих портфелей патентов друг другу, минимизируя или вообще устраняя потребность в дополнительных денежных потоках. Поэтому фирме может оказаться полезным получить патенты просто для защиты против портфеля патентов своего конкурента, даже притом, что фирма не будет склонна или способна к любым наступательным действиям против конкурентов на основании своего портфеля патентов. Другими словами, наличие патентов улучшает свободу оперирования фирмы на рынке. Взаимное лицензирование (кросс-лицензия) в тесно связанных отраслях, где конкуренты используют очень схожие технологии и часто нарушают права друг друга, позволяет разрешить конфликт и возместить убытки или просто позволить пользоваться собственностью друг друга.

Стратегическое управление интеллектуальной собственностью инновационного предприятия, особенно работающего на зарубежных рынках, обязательно должно опираться на аудит ИС - систематический обзор интеллектуальной собственности, принадлежащей фирме, используемой фирмой или приобретенный фирмой, необходимый для оценки и управления рисками, внедрения лучших практик управления активами ИС [6]. Особым случаем, требующим проведения аудита, является выход на новые зарубежные рынки, который должен сопровождаться зарубежной регистрацией ИС. В таких случаях аудит ИС помогает компаниям учесть специфические законы, правила, таможенные и практические вопросы использования прав ИС в национальной инновационной системе страны-импортера.

## **Литература**

1. Puttitanun, T. Intellectual Property Rights and Multinational Firms' Modes of Entry // *Journal of Intellectual Property Rights*. – Vol 11. – 2006. – p. 269-273.
2. Watt, S. Firm Heterogeneity and Weak Intellectual Property Rights // *IMF Working Papers*. – 2007 – p. 1-40. – Mode of access : <http://ssrn.com/abstract=1007910>.
3. Branstetter, L., Fisman, R., Foley, C.F. and K. Saggi. Intellectual Property Rights, Imitation, and Foreign Direct Investment: Theory and Evidence // *NBER Working Papers 13033*, National Bureau of Economic Research, Inc. – 2007. – 44 p.
4. Acs, Z. and M. Sanders. Intellectual Property Rights and the Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship // *Working Papers 08-23 / Utrecht School of Economics*. – 2008. – 48 p.
5. Hansen, T. Innovation and the International Firm Structure: Theory and Evidence from German Firm-Level Data // *Munich Discussion Paper*. – No. 20. – 2010. – 68 p. – Mode of access : <http://econpapers.repec.org/scripts/redirect.plex?u=http%3A%2F%2Fwww.sfbtr15.de%2Fdipa%2F315.pdf;h=repec:trf:wpaper:315>.
6. Joint Certificate Course in IPRs & Business based on IP Panorama // *WIPO-KIPA-KAIST-KIPA*. – 2010. – Mode of access : <http://www.wipo.int/sme/en/multimedia/>.