

5. Оже П. Современные тенденции в научных исследованиях. Эффективность научных исследований. – М., 1968.
6. Ржевский В. В., Семенчев В.М. Фундаментальное и прикладное в науке, их взаимосвязь и основные особенности // Вопросы философии. 1980. № 8.
7. Бромберг Г., Розов Б. Познание и созидание не противоречат друг другу // НГ-Наука (приложение к «Независимой газете»). 1998. №7. С. 3(11).
8. Закон Российской Федерации «Об авторском праве и смежных правах» от 09.07.93 № 5351-1, в ред. Федерального закона от 19.07.95 № 110-ФЗ.

УДК:657.92: 347.7:339. 166.5: 338 (075):

## ИННОВАЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ВОВЛЕЧЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ В НЕМАТЕРИАЛЬНЫЕ АКТИВЫ

*Р.М.Байгулов, к.э.н., УлГУ, Л. Прохрова, ассистент, УГСХА*

Интерес к проблеме интеллектуальной собственности и порожденное им многообразие теоретических подходов связывают с переходом наиболее развитых стран к постиндустриальному обществу.

На «постиндустриальном» этапе развития общества информация и собственность играют ключевую роль, оказывая влияние на темпы роста на мировом рынке. Это проявляется в возможности влиять на политическую ситуацию в стране, получать огромную прибыль, совершать не только созидательные, но и разрушительные действия во всем мире. Поэтому движущей силой общества являются знания, которые, в свою очередь, обеспечивают формирование общества инновационного типа. В центре этих преобразований - творческая личность, интеллектуальный, творческий потенциал и НТП.

В рыночных условия любые коренные преобразования в области производительных сил с применением НТП (интеллектуальной собственности) требуют быстрой сменяемости волн НТР, а, следовательно, широкое внедрение нововведений на основе следующих новых комбинаций факторов производства:

- использование новой техники, технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства;
- внедрение продукции с новыми свойствами;
- использование нового сырья;
- изменение в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- появление новых рынков сбыта.

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Инновация не обязательно должна быть технической и вообще чем-то вещественным. Интеллектуальная собственность (ИС) как ни что подходит под экономическую категорию понятия «инновации».

Использование ИС во внеоборотных активах любого предприятия в качестве нематериальных активов дает реальную возможность выпускать конкурентоспособную продукцию.

В условиях рынка ни одно предприятие не сможет реально оценивать свое хозяйственное состояние без достоверных сведений о том, какой информацией оно располагает. Именно поэтому в бухгалтерском учете появилось понятие нематериальных активов (2).

Нематериальные активы – принципиально новый объект бухгалтерского учета. Они выступают той неосязаемой информацией, которая влияет на финансовые результаты деятельности предприятия. В зависимости от того, насколько они эффективно используются на предприятии, во многом зависит его ожидаемая прибыль.

Характерной особенностью нематериальных активов является также высокая степень риска в отношении возможных доходов в будущем от их использования.

Несмотря на это, роль нематериальных активов в имуществе предприятий неуклонно возрастает.

Отличительная особенность нематериальных активов состоит в том, что они выступают средствами, которые не имеют натурально-вещественной формы. Поэтому данное обстоятельство определяет трудности при учете такого рода активов. Данные затруднения, связанные с особенностью нематериальных активов, встречаются не только в российской практике, но это отмечают и Американские стандарты GAAP.

Практическое использование нематериальных активов в деятельности предприятий, превращение их в механизм для оценки результатов интеллекту-

ального труда, интеллектуальная собственность дает современному предприятию следующие возможности:

- во-первых, изменение структуры производственного капитала за счет увеличения доли нематериальных активов в стоимости новой продукции увеличивает их наукоемкость, что играет определенную роль в повышении конкурентноспособности продукции и услуг;

- во-вторых, экологически эффективное и рациональное использование незадействованных и лежащих «мертвым грузом» нематериальных активов, которыми располагают многие предприятия, фирмы, НИИ, научно-исследовательские лаборатории и т.д. (2).

В последнее время произошли различного рода перемены: экономические, правовые, технические. В результате этого появились условия, в которых интеллектуальная собственность играет роль ценнейшего актива, орудия конкурентной борьбы. А обеспечение конкурентоспособности всей отечественной экономики, каждого российского предприятия – это важнейший вопрос в настоящее время (3).

На сегодняшний день рынок интеллектуальной собственности чрезвычайно разнороден и многообразен.

Как известно, интеллектуальная собственность охватывает две сферы прав:

- промышленную собственность;
- авторское право и смежные права.

К объектам промышленной собственности относятся: изобретения, полезные модели, промышленные образцы, фирменные наименования, селекционные достижения, товарные знаки, знаки обслуживания, наименования мест происхождения товара.

К объектам авторского права относятся права на произведения науки, литературы, искусства, исполнительскую деятельность артистов, звукозапись, радио- и телевизионные передачи, программы для ЭВМ, базы данных, топологии интегральных микросхем, ноу-хау и т. д. (1).

Рынок интеллектуальной собственности в России находится на стадии формирования. Это обусловлено существующей в нашей стране недостаточно развитой рыночной экономикой. Вместе с тем становление рынка интеллектуальной собственности, приносящего существенные выгоды как для предпринимателей (производителей), так и для государства и всего общества в целом, сопровождается совершенствованием механизмов его защиты.

Наибольший интерес представляют выгоды предпринимателя. Они многочисленны и разнообразны. Условно их можно разделить на три группы: конкурентные преимущества, финансовые выгоды и выгоды от использования интеллектуальной собственности в качестве вклада в уставный капитал. Рассмотрим каждую группу в отдельности.

Право распоряжения и пользования интеллектуальной собственностью может быть внесено в качестве вклада в уставный капитал хозяйственного об-

щества или товарищества. При этом внесенная интеллектуальная собственность может иметь высокую стоимость. Интеллектуальной собственности можно столько внести в уставный капитал предприятия, сколько «выдержит» себестоимость, то есть чтобы от реализации продукции (работ, услуг) не было убытков. Законодательством не ограничиваются размеры и доли интеллектуальной собственности в уставном капитале хозяйственных обществ и товариществ (кроме коммерческих банков). Поэтому при разумном подходе можно сформировать значительный по размерам уставный капитал.

Весомая доля интеллектуальной собственности в уставном капитале расширяет права учредителя и возможности влиять на политику фирмы.

Стоимость нематериальных активов компании может в несколько раз превышать стоимость материальных. В результате этого увеличивается общая стоимость активов, инвестиционная привлекательность компании, ее конкурентные преимущества при участии в различных конкурсах и тендерах.

Прямой выгодой для предприятия является амортизация интеллектуальной собственности (при условии ее использования в уставной деятельности предприятия) с отнесением амортизационных отчислений на себестоимость продукции (работ, услуг) (4).

Конкурентоспособными могут быть признаны предприятия или отрасли промышленности, способные: во-первых, создавать и производить конкурентоспособную наукоемкую продукцию; во-вторых, обеспечить максимальную защиту своего бизнеса на товарных рынках; в-третьих, эффективно влиять на структуру товарных рынков с обеспечением (в идеальном варианте) их пердела в свою пользу.

Решение первой задачи связано с приобретением прав на ключевые изобретения, ноу-хау и иные научно-технические продукты, достижения.

Вторая задача решается прежде всего путем использования средств авторского и патентного права в целях закрепления прав на результаты творческой деятельности, воплощенные в конечной продукции.

Зарегистрированные в установленном порядке товарный знак, знак обслуживания, наименование места происхождения товара и другие объекты интеллектуальной собственности позволяют контролировать рынок и защищать собственные интересы от несанкционированного использования интеллектуальной собственности.

Далее, это освоение новых рынков. Имея зарегистрированные права на результаты интеллектуальной собственности, патентообладатель имеет потенциальную возможность занять новые рынки, а также закрепить за собой права на объекты интеллектуальной собственности за рубежом.

Следующие преимущества проявляются в более высокой цене товаров, большем объеме продаж и скорости обращения, сокращением затрат на маркетинг и общим снижением издержек. Известно, что организации, имеющие зарегистрированный товар-

ный знак на продукцию, как правило, продают эту продукцию на 15-20% дороже аналогичной продукции, но не имеющей товарного знака. Популярность торговой марки обеспечивает высокий уровень продаж, что в свою очередь означает высокую скорость обращения денег.

Что же касается снижения издержек, то здесь действует эффект масштаба, который проявляется и в случае снижения затрат по маркетингу. Сильные марки обеспечивают эффект масштаба на производстве и распределении. Общеизвестно, что поставщикам и дистрибьюторам выгодно работать с компаниями, имеющими известные марки.

К рассмотренным преимуществам относится также защита в случае жесткой ценовой конкуренции. Если на определенном сегменте рынка сложилась ситуация ценовой конкуренции, то наименование известной компании или ее торговая марка могут служить защитой в конкурентной борьбе. Имея прочное положение на рынке, пользуясь своей репутацией, компания может сохранить цены на приемлемом для себя уровне и т.д.[1].

Ведение борьбы за изменение структуры товарных рынков – важная составляющая конкурентоспособности предприятия в современных условиях. Она ведется с использованием следующих основных инструментов: политического, финансового, силового (военного), исключительных прав. Всем вышеперечисленным инструментам характерны территориальный принцип действия, время применения и сроки действия. Они могут использоваться в целях прямого, косвенного или комплексного воздействия на товарные рынки.

Прямое воздействие обычно проявляется в изменении структуры товарных рынков путем изменения структуры товарных потоков и вытеснения основных конкурентов. Косвенное воздействие в основном связано с применением методов повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и средств ее производства на создание новых секторов товарных рынков.

Комплексное воздействие представляет собой совокупность прямых и косвенных инструментов воздействия и применяется крупнейшими и сильнейшими участниками товарных рынков на регулярной основе.

Среди перечисленных выше инструментов, с помощью которых ведется борьба за изменение структуры товарных рынков, наибольший интерес представляют финансовые инструменты. Рассмотрим их структуру. Она основана на соответствующих источниках, то есть исключительные права могут обуславливаться: нормативными актами государства; обладанием контрольными пакетами акций предприятий; соглашениями между партнерами по бизнесу и ключевыми участниками рынков; охраняемыми документами на объекты интеллектуальной собственности (патентами и свидетельствами на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, знаки обслу-

живания, наименования мест происхождения товаров, программы для ЭВМ, базы данных, технологии интегральных микросхем, селекционные достижения).

Основная роль среди исключительных прав в настоящее время принадлежит правам, связанным с интеллектуальной собственностью[3].

Любые конкурентные преимущества предприятия косвенно связаны с получением прибыли. Рассмотрим ряд возможностей, которые напрямую определяют финансовую выгоду предприятия.

Во-первых, увеличением дохода является получение организацией денежных средств от передачи (продажи) прав на интеллектуальную собственность.

Во-вторых, увеличивается доход на сумму, полученную от передачи комплекса исключительных прав по договору коммерческой концессии.

В-третьих, получение дохода от монопольного использования вышеуказанных прав.

К рассматриваемым возможностям следует отнести увеличение дохода предприятия-приобретателя прав на пользование интеллектуальной собственностью. Ярким примером может служить работа по франчайзингу, когда одна компания покупает право у другой на использование ее торговой марки. В этом случае покупатель получает возможность использовать рекламный имидж компании-продавца, ее хорошую репутацию, что дает ему выгоду, ведет к быстрому коммерческому успеху, позволяет получить экономию капиталовложений и расходов на разработку и продвижение своего товарного знака.

Коммерциализация интеллектуальной собственности также способствует уменьшению налогооблагаемой базы путем снижения налога на прибыль - налогооблагаемая база уменьшается на величину амортизации нематериальных активов (амортизационные отчисления относятся на себестоимость произведенной продукции); экономии подоходного налога физических лиц – владельцев интеллектуальной собственности, поскольку вознаграждение владельцу патента не относится к заработной плате. По этой же причине происходит экономия отчислений по социальному налогу при оплате предприятием труда через вознаграждение за создание объектов интеллектуальной собственности; экономия НДС, если сделка оформлена как патентный лицензионный или авторский договор (1).

Выгоды для государства. Во-первых, отсутствие заинтересованности государства в дальнейшем развитии рынка интеллектуальной собственности приведет к потере основного источника дохода – пошлин, лицензионных и иных видов платежей, осуществляемых правообладателями при регистрации прав на интеллектуальную собственность.

Во-вторых, внедрение новейших технологических достижений, привлечение инвестиций в экономику за счет наращивания уставного капитала приводят к увеличению темпов экономического роста, а также объема ВВП.

В-третьих, снижение уровня правовой защиты рынка интеллектуальной собственности и уменьшение эффективности правоприменительных мер способствуют увеличению объема продаж контрактной продукции.

Выгоды для общества. Потребители имеют возможность покупать продукцию по сниженным ценам. Этому способствует коммерциализация.

Все результаты творческой деятельности оформляются патентами, которые служат источниками технической информации.

В свою очередь авторское право обеспечивает правовое признание и охрану достигнутых творческих результатов.

Примерно то же можно сказать и о промышленной собственности. Коммерциализация результа-

тов интеллектуальной деятельности позволяет владельцу получать существенный доход от ее использования, что способствует стимулированию развития научно-технического процесса.

Таким образом, интеллектуальная собственность является многофункциональным инструментом решения достаточно широкого круга экономических задач предприятий, государства, общества, максимальное использование которого позволяет им получать существенные конкурентные преимущества и осязаемые финансовые результаты. И в наших интересах, чтобы государство и производители осознали этот потенциал и сделали бы все возможное для всестороннего развития рынка интеллектуальной собственности.

### Литература

1. Гаврилова Н. Преимущества использования интеллектуальной собственности // Экономист. 2002. №4, – с.33.
2. Казин А.В. Нематериальные активы. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – с.7.
3. Ковалев М. Интеллектуальная собственность в экономике // Экономист. 2003. №1, – с.37.
4. Полунин Г.А. О вовлечении в хозяйственный оборот результатов научно-технической деятельности. – М., 2000. – с.15.

УДК 631.1.017.3

## КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ КРЕСТЬЯНСКИХ ХОЗЯЙСТВ

*В.И. Катаев, кандидат экономических наук, Ульяновская ГСХА*

Общепризнанно, что в любых условиях хозяйствования крупные предприятия всегда имеют преимущество перед мелкими. Это основной экономический закон. Но, признавая этот закон, необходимо, прежде всего, отметить, что в разных отраслях крупное производство не всегда экономически преобладает над мелким.

А. Чайнов отмечал, что «в одних отраслях промышленности крупное производство убило мелких ремесленников и кустарей, как, например, ручное прядение окончательно разгромлено механическим веретеном. Однако в области слесарной, валеной и им подобных мелкое производство до сих пор остается преобладающим. Таким образом, даже в самой промышленности преимущества крупного производства над мелким не везде одинаковы: в одних отраслях они подавляющи, а в других – ничтожны».

Современные теоретики и практики по крупному коллективному сельскохозяйственному производству определяют организационно-экономические преимущества этой формы хозяйствования, прежде всего в сфере производства, снабжения, сбыта, переработки, агросервиса. Однако эти выгоды

характерны для крупного производства вообще, независимо от формы хозяйствования, суть которых заключается:

- во-первых, в более высокой производительности труда, так как крупное производство вынуждено для повышения своей эффективности основываться на разделении и специализации труда;
- во-вторых, в меньших затратах на производство и реализацию сельскохозяйственной продукции;
- в-третьих, в возможности использования новой высокопроизводительной техники и прогрессивных технологий.

Но, с другой стороны, сама природа земледельческого производства ставит естественный предел укрупнению сельскохозяйственного предприятия. Эти пределы экономически обоснованы А.В. Чайновым, Н.Д. Кондратьевым, С.Л. Масловым и суть их заключается в следующем:

- «чем больше хозяйство, тем больше его обрабатываемая площадь, тем, следовательно, большее количество продуктов и на большее расстояние будет перевозиться, и все более и более будет возрастать стоимость внутрехозяйственных перевозок