

НЕКОТОРЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТОРГОВО-ПОСРЕДНИЧЕСКИХ УСЛУГ НА РЫНКАХ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА

Савченко Н.Ф., канд.техн.наук, Крюк А. Г., канд.техн.наук, Воликов В.В.
(г. Харьков, Украина)

Questions of a choice of a technique and estimation of objects of the industrial property in conditions of becoming in the country of market attitudes(relations) are investigated.

Постановка задачи. Одной из наиболее сложных задач при коммерческой деятельности многих фирм и предприятий в условиях глобализации экономики является проведение эффективной маркетинговой политики на рынке интеллектуального продукта. Эта часть работ, по сути, должна рассматриваться как первый этап выяснения возможностей конкурентов или же партнеров и, в дальнейшем, может значительно облегчить разработку стратегических направлений торговой политики. Ее проявление осуществляется как в форме непосредственного технологического обмена, так и в оказании посреднических услуг в виде консультаций по защите прав отечественного товаропроизводителя или его ознакомления с национальными или международными особенностями реализации товаров, так или иначе представляющих объекты интеллектуальной собственности (патенты, ноу-хау), их оценки и, при необходимости, защиты. В этой связи, а также с наметившимися перспективами вступления стран СНГ и Украины, в частности, в организацию ВТО представляется целесообразной значительная активация их деятельности на международном уровне. В результате существенно возрастает значение интеллектуальной собственности (ИС), отражая изменение подходов как к оценке количественного и качественного роста потребностей людей в товарах, так и к оценке возможностей удовлетворения этих потребностей за счет увеличения физических объемов производства товаров, расширения их ассортимента и повышения качества. Это обуславливает необходимость уточнения подходов к оценке объектов промышленной собственности.

Цель исследования. Необходимость активизации усилий по продвижению ИС тем значительнее, что уже приобретают реальные предпосылки проблемы освоения новых рынков сбыта. Вместе с тем их освоение требует понимания отдельных вопросов, относящихся к положениям и правилам международной торговли. Поэтому совершенствование методов оценки ИС и выявление каналов получения информации: коммерческих и некоммерческих, межгосударственные соглашения, межфирменные связи и другие элементы развивающихся коммуникационных систем достаточно актуальны и приобретают все большее значение.

Следует также учитывать, что технологический обмен в рамках международных проектов финансируют и, естественно, определенным образом координируют МВФ, Европейский банк реконструкции и развития, Международный банк реконструкции и развития, специализированные

международные организации системы ООН – ЮНИДО, ЮНЕП, ЮНЕСКО и др., что способствует формированию инвестиционного климата в стране.

Развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей (к высокотехнологичным отраслям относятся, как правило, производство турбин, электронно-вычислительных машин и оборудования, радиоэлектронных компонентов, лабораторного оборудования, авиационная и ракетно-космическая промышленность) и стремительный рост международного обмена их продукцией способствовали формированию теорий неотехнологического направления (например, теория снижающихся издержек (эффект масштаба)). Так, теория «технологического разрыва» предполагает, что технические новшества первоначально появляются в одной стране, она приобретает преимущество: новая технология позволяет производить товары с меньшими издержками. Если новшество заключается в производстве нового продукта, то предприниматель в стране-новаторе в течение определенного времени обладает так называемой «квазимонополией», то есть получает добавочную прибыль, экспортируя новый товар. Следовательно, выгодно выпускать не то, что относительно дешевле, а то, что пока никто выпускать не может, но необходимо всем или многим. Как только эту технологию освоят другие страны, следует производить опять что-то новое и такое, что другим недоступно.

В результате появления технических новшеств образуется «технологический разрыв» между странами, обладающими и не обладающими этими новшествами. Этот разрыв постепенно будет преодолеваться, так как другие страны начинают копировать нововведение страны-новатора. Однако пока разрыв не преодолен, торговля новыми товарами, производимыми по новой технологии, будет продолжаться.

Степень развития технологии и спрос на каждой стадии различны. Одним из выводов исследования М. Портера («Конкурентные преимущества стран») стал достаточно подробно проработанный совершенно новый подход к проблемам международной торговли. Одной из предпосылок этого подхода является следующее: «На международном рынке конкурируют фирмы, а не страны. Необходимо понять, как фирма создает и удерживает конкурентное преимущество, чтобы уяснить роль страны в этом процессе». Успех на внешнем рынке зависит от правильно выбранной конкурентной стратегии.

Поэтому проблема рационального использования или своевременного приобретения объектов ИС становится очевидной и в ряде случаев острой, если ее рассматривать с позиций поэтапного отстаивания интересов отечественных товаропроизводителей. Учитывая, что наиболее распространенной формой передачи ИС и технологий является лицензионная торговля, представляется целесообразным совершенствование ее форм в зависимости от патентовладельца (государство, юридическое или физическое лицо) и целей организации в рамках законов и документов, относящихся к охране авторских прав в Украине и отраженных в законе «О научно-технической информации». Следует также учесть особенности и трудности проведения гибкой политики в области рынка ИС, его сегментацию [1,2]. К положительным аспектам в области рынка ИС можно отнести то, что еще в 1994 г. более 100 стран, в их

числе и США, активно участвующих в международной торговле, подписали соглашение по вопросам прав на ИС, касающихся торговли (TRIP). Оно предусматривает сближение и унификацию ряда положений в национальном законодательстве об ИС в странах ГАТТ. В результате после 1.01.1996 г. изобретатели из других стран могут быть в равных условиях с изобретателями других, лидирующих в международной торговле, стран, например, с изобретателями США. Однако в условиях болезненного становления рыночных отношений в Украине, неопределенности спроса и предложения эффективное продвижение на рынок объектов ИС или их приобретение без разработки специальных подходов в рамках государственных или региональных программ достаточно сложно. В результате, учитывая специфику рынка ИС, возникает опасность превращения Украины не просто в экономически отсталую страну, но и в страну, допустившую миллиардные убытки из-за неправильной оценки объектов ИС и политики их реализации. Для амортизации этого процесса необходимы не только понимание роли создаваемого и, особенно, созданного ранее потенциала, но и его эффективное использование. Исполнителями и координаторами различных научных направлений могли быть ведущие специалисты инженерных центров, например ХПИ, ХАИ, ХИРЭ, ХГУ, ХНЭУ и других. Безусловно, уже на первых порах действие подобных центров значительно более эффективно расширило бы полномочия патентных служб или привело бы к их реорганизации. Важнейшим преимуществом такого подхода стала бы и возможность максимально использовать пока еще имеющийся научный потенциал, особенно относящийся к изобретениям б. СССР, не публиковавшимся ранее по определенным соображениям в открытой печати. Могли бы расширяться различные формы технологического обмена, в частности, и такие, как виртуальные. Это облегчало бы выход на международный рынок не только объектов ИС, но и многих товаров благодаря заблаговременному формированию сегмента рынка с учетом не только возможностей конкретного предприятия, но и региона, исключало бы дублирование работ в сфере изучения области применения и оценки объектов ИС.

Особо следует отметить сложность и проблемы в деятельности маркетинговых служб в аспекте усиливающейся конкуренции сертификационных и товарных знаков в условиях формирования единого рынка, их увеличивающуюся роль как объектов ИС.

Наиболее сложными при оценке объектов ИС являются новые технологии. При их приобретении лицензиат не всегда согласен раскрыть область применения этого вида промышленной собственности (например, относя их к коммерческой тайне).

Поэтому целесообразно при определении цены исходить из сравнительного анализа не наиболее близкого объекта ИС, а учитывая и наиболее близкие, альтернативные решения. При оценке в этом случае возникает необходимость использования нескольких видов комплексных показателей (натуральных и стоимостных): интегральных, удельных, обобщенных (сумма баллов, функциональные зависимости главного показателя от начальных показателей,

желательности и др.).

Анализ преимуществ объекта ИС (технологических процессов) можно осуществлять различными способами:

- путем попарного сравнения данного варианта технологии с базовыми;
- путем использования в расчетах условного «эталона» - гипотетического варианта, для которого все показатели качеств имеют наивысшую оценку.

В этом отношении были рассмотренные следующие варианты:

– анализуемый вариант - газодетонационная штамповка (ГДш) деталей сложной формы габаритами до 2 м, которые изготавливаются из цветных металлов и сплавов;

– и сравнимые варианты:

- формообразование деталей методами взрывной штамповки (ВШ);
- формировка деталей электрогидравлическим штамповкой (ЭГШ);
- традиционная штамповка (Трад. шт.) деталей на механических прессах с использованием двухэлементной схемы оснащения.

Фактически это не только возможные, но и наилучшие определенным показателям варианты изготовления деталей из плоских заготовок габаритами до 2 м (наиболее распространенная номенклатура изделий).

Для выявления состава основных преимуществ объекта ИС следует учитывать мнение независимых экспертов, которые можно выделить как характерные для разных условий производства и эксплуатации:

1. Безопасность технологического процесса и возможность встраивания в существующий производственный процесс.

2. Широту номенклатуры обрабатываемых деталей. Как измеряемый параметр (показатель) принято количество единиц наименований деталей, которые могут быть получены каждым из сравниваемых вариантов технологических процессов.

3. Показатели качества: точность и разнотолщинность, определяемые замерами размеров изделия и толщины листа в зонах деформации заготовки. Его оценивают в процентах относительного изменения размеров и толщины материала заготовки после деформации.

4. Показатель производительности процесса формообразования оценивается длительностью цикла операции, другими словами – величиной оперативного времени в минутах.

5. Наличие опытного и промышленного образца.

6. Показатель сроков технологической подготовки производства оценивается временами, необходимым для разработки технологической документации, и временами изготовления специального технологического оснащения в условиях типичной группы отдела главного технолога и цеха нестандартного оборудования.

7. Показатель «Цена оборудования» принят в условиях воссоздания при современном состоянии экономики для типичного представителя оборудования каждого технологического производства. Оценивают в натуральных или условных единицах.

8. Показатель «Цена оснащения» принимают в относительных значениях - условные единицы стоимости на килограмм массы.

9. Наличие в пределах срока действия патента публикаций и заявок на выдачу патентов.

10. Показатель «Гибкость производства» оценивается величиной времени переналадки оборудования из выпуска деталей одного наименования на выпуск деталей другого наименования.

Тогда, обрабатывая мнения различных экспертов (лицензиара и лицензиата), можно осуществить расчеты, выделяя лучший, гипотетический вариант. Очевидно, что только с позиций системного подхода, учитывая роль предприятия в регионе и в стране, а также иерархию факторов, влияющих на конкурентоспособность производимого в последующем изделия (на основании использования ИС), и эволюцию как товара, так и имеющегося производственного потенциала, могут быть выявлены наиболее объективные показатели с позиций лицензиата.

В этом случае взаимодействие интеллектуального центра, широко использующего практику венчурных фирм (или консалтинговых), и предприятия как потребителя интеллектуальных услуг (лицензиата) может координироваться предварительным отражением запроса в виде разработанных по специальной методике морфологических таблиц (отражая подходы предприятия к конфиденциальности информации). Строки таблиц могут отражать наиболее существенные с позиций системного подхода технологические и конструктивные или иные особенности объектов ИС или рассматриваемого изделия, а также полезные дополнительные функции, которые могут быть приобретены производимым на основании приобретенной лицензии товаром. Колонки отражают сведения об альтернативных вариантах их обеспечения. Количество вариантов повышения потребительских свойств товара как виртуального субъекта рынка выявится после анализа вариантов с учетом наиболее значимых новых функций. В общем случае это количество может быть определено как последовательное произведение альтернативных вариантов всех строк морфологической таблицы. Затраты на ведение работ могут компенсироваться в форме кредитов (банков или частных структур).

Таким образом, рассмотрены некоторые проблемы разработки маркетинговой стратегии продвижения на рынок объектов ИС, а также их оценки и возможные решения проблемы повышения эффективности использования объектов ИС как объектов коммерческой деятельности.

Литература: 1. Инновационный менеджмент: Справ. пособие / под ред. П.Н. Завалина, А.К. Казанцева, Л.Э. Миндели – М.: ЦИСН, 1998. – 568 с. 2. Маркетинг / Под ред. А.Н. Романова. – Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 560 с.