

Рынок нематериальных активов: вопросы государственного управления

Нематериальные активы являются традиционным инструментом обеспечения конкурентоспособности компаний. В странах большой семерки доля нематериальных активов составляет от 30% до 40% от всех активов промышленных предприятий, а в наукоемких компаниях этот показатель достигает 70-80%.

Шарифов Мехти, выступление на XVII заседании «Евразийского клуба».



Доминирование на рынке нематериальных активов позволяет западным, японским и китайским компаниям вести успешную борьбу на международном уровне. Более или менее эффективное сопротивление технологическому колониализму оказывают страны БРИК, в первую очередь, введением высоких ввозных тарифов, а также инвестиционно-налоговым стимулированием научных разработок. К сожалению, государственная политика России в этом вопросе совпадает с курсом БРИК только по вопросам установления тарифных барьеров. Что же касается стимулирования науки посредством государственных инвестиций и налоговых льгот, то Россия выпадает из тренда, который характеризует курс Бразилии, Китая и Индии.

Феномен нематериальных активов давно перерос сферу бизнеса, превратившись в составной элемент международной конкуренции. На глобальном уровне сложилось четыре главных игрока – США (35% мировых расходов на НИОКР), Европейский Союз (24%), Япония и Китай (примерно по 12%). Доля Российской Федерации значительно ниже: 1-2% мировых расходов на НИОКР.

Фактическое состояние дел в России не позволяет говорить о каких-либо успехах. *В структуре собственности российских предприятий интеллектуальная собственность составляет менее 1% (с учетом средств индивидуализации). Наукоемкие отрасли отечественной экономики деградируют, их доля в структуре ВВП из года в год снижается на фоне роста показателей в сырьевых отраслях.* В этих условиях Россия не может использовать рынок нематериальных активов как политический инструмент не только для решения внутривнутриполитических задач, но и для решения внешнеполитических проблем. Не случайно, что в большинстве российско-белорусских проектов в рамках Союзного государства, именно белорусские предприятия играют роль интеллектуальных центров. В сфере оборонной промышленности, биотехнологий, автопрома и т.д. Было бы ошибочно рассматривать Белоруссию как поставщика сельскохозяйственной продукции (кстати, рост экспорта продукции сельского хозяйства из Беларуси в Россию связан с увеличением производительности за счет применения современных технологий). В ответ на российскую нефть и газ, в обратном направлении из Белоруссии поставляются – оборудование, сельхозтехника, тракторы, автобусы, «МАЗ»ы и т.д.

Во внешнеполитическом курсе Кремля вопросам инновационного развития не уделяется внимание. Реализуемые в рамках отдельных программ инновационные проекты носят внутривнутригосударственный характер. *Отсутствие «инновационного» уклона во внешнеполитическом курсе является следствием ее среднесрочности. Долгосрочный внешнеполитический курс предполагает развитие инструментов единого рынка. Условно*

неким достижением в этой сфере можно считать создание Таможенного союза. Но проблема в том, что в существующих реалиях Таможенный союз:

- используется Россией и Казахстаном в основном как инструмент установления льготных тарифов для перемещения природных ресурсов;
- является механизмом для уклонения от таможенных сборов при ввозе в Россию промышленных товаров третьих стран;
- приводит к поддержке неконкурентоспособных производителей из стран-участников за счет ограждения импорта более технологичной продукции (косвенной задачей Таможенного союза является противодействие проекту по созданию единого экономического пространства, ассоциированного с ЕС, в рамках инициативы «Восточное партнерство»).

Несомненно, что Таможенный союз экономически более выгоден для Беларуси и Казахстана. Беларусь сохраняет выход на традиционный рынок своей продукции, а Казахстан, заключенный в российско-китайские «объятия», – к российским транспортным узлам. Наиболее значимой выгодой для России является гипотетическая возможность неисполнения обязательных предписаний ВТО в случае принятия в нее Российской Федерации: положения Таможенного союза могут иметь преимущество перед многосторонними обязательствами в рамках ВТО.

Формирование единого рынка нематериальных активов входит в интересы Российской Федерации, если рассматривать ее как основного политического игрока на пост советском пространстве. Россия постепенно теряет свое влияние в странах СНГ, что обусловлено:

- потерей боеспособности российских вооруженных сил;
- негативным отношением бизнес элит стран СНГ к возможности скупки активов со стороны российского бизнеса (даже в дружественной Абхазии существует запрет на приобретение недвижимости со стороны иностранных, в первую очередь, российских бизнесменов);
- ориентированием экономик стран СНГ на внешние рынки (в первую очередь, в качестве поставщика природных ресурсов);
- сменой поколений в странах СНГ (появление не владеющей русским языком молодежи, которая ориентирована на Запад или на исламский мир).

Формирование рынка нематериальных активов позволит России:

- продвигать российский бизнес на постсоветские рынки;
- концентрировать интеллектуальный потенциал стран СНГ в России (научные кадры в бывших пост советских странах менее востребованы, чем в России);
- восстановить тесные связи между интеллигенцией постсоветских стран, которая может выступить рупором идей тесной интеграции.

Каковы же инструменты для формирования рынка нематериальных активов. Во-первых, это государственный заказ. Существующий механизм государственного заказа (и государственного оборонного заказа как его составной) не стимулирует становление рынка нематериальных активов. Отметим несколько негативных факторов, связанных с размещением государственного заказа.

Правительством Российской Федерации утверждены правила оценки поданных в рамках конкурсов заявок. В перечне критериев имеется цена, качество, сроки, гарантии. Но нет критерия инновационности. Оценивая заявку, государственный заказчик не может отдать приоритет тем заявкам, в которых отдается предпочтение созданию новых нематериальных активов.

В 94-ом федеральном законе «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» нет каких-либо требований для гарантированного привлечения со стороны головных исполнителей университетов, а также малого и среднего бизнеса. Для сравнения хотелось бы отметить, что в США по государственному оборонному заказу установлена доля из получаемых из бюджета средств, которую необходимо потратить на научные исследования при участии университетских организаций и небольших компаний. Увеличение объемов государственного финансирования научных исследований без изменения структуры распределения средств между отдельными участниками рынка нематериальных активов не приведет к пропорциональному росту социально-экономической отдачи от инвестиций. В качестве наглядного примера можно привести ситуацию вокруг реализации государственного оборонного заказа: несмотря на рост объемов финансирования, разработка и выпуск новейших образцов вооружения и военной техники уменьшается. В целом ГОЗ-2010 не был выполнен на треть, а по наиболее высокотехнологическим направлениям этот показатель превышает 50%. Так, в прошедшем 2010-ом году аэрокосмическая отрасль не смогла исполнить ГОЗ даже наполовину.

Бюджетное финансирование НИОКР в России направлено в большей своей части на оборонные исследования (наследие Холодной войны, когда 3/4 расходов на НИОКР прямо или косвенно направлялась на оборону), тогда как по всем мире на гражданские исследования выделяются больше средств, чем на оборонные. В качестве сравнения можно привести соотношение капитализации гражданских и оборонных научных активов, созданных за счет государственных ассигнований в США: из 1,4 трлн. долларов только 468 млрд. долларов приходится на оборонные научные активы.

И наконец, порядок ценообразования по государственному оборонному заказу носит антиинновационный характер. Установленные лимиты на получение прибыли для предприятий оборонно-промышленного комплекса подталкивают последних к снижению затрат на научные разработки. И после этого мы удивляемся, что не в состоянии разрабатывать современные системы вооружений и обеспечить реализацию государственного оборонного заказа.

Следует помнить, что государственный заказ является и останется основным инструментом для финансирования науки, в особенности фундаментальной науки. В России имеют популярность необоснованные идеи о том, что в западных странах наука финансируется частным капиталом. Частный капитал продвигает в основном прикладную науку, тогда как фундаментальная наука – это сфера ответственности государства. Не случайно, что одним из мер антикризисного пакета администрации президента США Барака Обамы является увеличение государственных расходов на НИОКР. Дотируя науку, западные страны, предпринимают меры для распределения выгод от этого между различными слоями населения. На это и направлены обязательные условия для привлечения к научным проектам малого и среднего бизнеса. В России же основные получатели бюджетных средств на научные исследования – это крупный бизнес и государственные предприятия. Таким образом, государство ставит малый и средний бизнес в неравноправные условия, неосознанно создает условия для его поглощения крупными игроками.

Во-вторых, предоставление льготных условий на пользование объектами интеллектуальной собственности, созданными за счет бюджетных средств, для организаций-разработчиков и авторов. Отказ государства от прав на созданные за счет государственных ассигнований объекты интеллектуальной собственности, преобладающая тенденция по всем мире.

Однако в России правом на создаваемые за счет бюджетных средств объекты интеллектуальной собственности обладает только государство, а разработчик не приобретает каких-либо существенных выгод. Такое регулирование предлагает четвертая часть Гражданского Кодекса Российской Федерации. В результате чего, при реализации государственного заказа исполнители не уделяют надлежащего внимания регистрации прав Российской Федерации. Регистрация проводится лишь в тех случаях, когда прямо прописано это в Техническом задании (с учетом неформальной практики, что проект Технического задания «готовят» будущие «победители» тендерных процедур, количество позиций по регистрации объектов интеллектуальной собственности стремится к нулю). Целесообразно закрепить за фактическими разработчиками права на пользование этими объектами на определенный промежуток времени. Например, на срок от трех до трех до семи лет (в зависимости от типа объекта интеллектуальной собственности), а по истечению этого срока предоставить право любым российским производителям пользоваться этими объектами интеллектуальной собственности безвозмездно. Необходимо также закрепить право на получение разработчиками материальной выгоды при заключении лицензионных соглашений в установленный период времени.

В действующем законодательстве необходимо предусмотреть:

- понятие первого правообладателя на объекты интеллектуальной собственности, созданные за счет бюджетных средств;
- временное обременение в пользу первых обладателей (разработчиков) на право на объекты интеллектуальной собственности, созданные за счет бюджетных средств.

Это позволит стимулировать становление рынка нематериальных активов, где основными игроками выступают разработчики, которым будет предоставляться права на передачу прав третьим лицам на возмездной основе. При этом на разработчиков должно также быть возложено обязательство обеспечить отчисление части доходов в пользу непосредственных авторов. На сегодняшний день отсутствует какой-либо правовой механизм обеспечения интересов самих исследователей по разработкам, финансируемым их бюджетных средств. Целесообразно установить гарантированную долю от прибыли, которая будет предоставляться автору (авторам) научных исследований разработчиками.

Для сравнения: 7-я Европейская рамочная программа научно-технологического развития Европейского Союза на 2007–2013 годы (объем финансирования 53 млрд. евро) предполагает, что бюджетные средства могут предоставляться при наличии соглашения о распределении доходов. Следует отметить, что доля авторов в доходе от использования объектов интеллектуальной собственности в Европе варьируется от 30% (Испания) до 60% (Греция). Большинство европейских стран законодательно закрепили порядок распределения прибыли между отдельными исследователями, государственными научными организациями и посредниками, содействующими коммерциализации.

Хотелось бы напомнить, что завершенной федеральной целевой научно-технической программы «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития науки и техники» на 2002–2006 годы по приоритетному направлению «Развитие инфраструктуры» (постановление правительства РФ от 21 августа 2001 г. № 605) большое внимание уделялось созданию, развитию и поддержанию Центров трансфера технологий (ЦТТ), на которые и возлагались задачи по коммерциализации научных разработок. ЦТТ были созданы при многих ведущих научно-исследовательских и высших учебных заведениях. Однако эффективность их деятельности невысока (за исключением отдельных ЦТТ). Одной из главных причин этого является отсутствие у организаций-разработчиков прав на созданные за счет денег государства объекты интеллектуальной собственности, а также отсутствие гарантий материальных интересов самих исследователей.

Среди критериев оценки эффективности реализации многочисленных национальных, федеральных и президентских программ, связанных с инновационным развитием, нет таких показателей как:

- стоимость и доля объектов интеллектуальной собственности, созданных за счет бюджета и реализованных на рынке;

- экономическая отдача от этих объектов в пользу разработчиков и ученых-исследований.

Можно принимать множество программ по возвращению эмигрировавших ученых или создавать образцовые инограды (наподобие Сколково). Однако эффективность этих инициатив будет низкой до того времени, когда государство не сделает работу ученого престижной. В первую очередь, престижной с точки зрения финансового самообеспечения.

В-третьих, оптимизация системы налогообложения, в том числе предоставление налоговых льгот. Как показывает опыт различных стран, стимулирование научных исследований осуществляется не только прямым финансированием научных исследований и опытно-конструкторских работ, но и посредством предоставления налоговых преференций государственным и частным компаниям на проведение НИОКР. Установленные сегодня в России налоговые послабления лишь поддерживают статус-кво: позволяют предприятиям не сворачивать полностью работы по НИОКР, но не являются стимулирующими.

Налоговые преференции в промышленно-развитых странах качественно иные. Обратимся к опыту некоторых стран.

В США налогоплательщику предлагается право осуществлять амортизацию в течение пяти лет расходы на НИОКР, либо же вычесть из налогооблагаемой базы в текущем отчетном периоде. При этом по затратам на исследования на территории США предоставляется налоговый кредит.

В Британии компании имеют право на налоговый вычет на сумму, превышающую затраты на научные исследования. Для крупных компаний на 25%, а для малых и средних на 50% более суммы затрат. При этом применяются 100% амортизационные вычеты в отношении инновационных инвестиций. Тем самым с помощью налоговых мер стимулируется перевод в Британию научных разработок со стороны компаний, имеющих подразделения в различных странах.

Франция является лидером в области налоговых льгот на НИОКР в Европе. Научно-исследовательским предприятиям предоставляется налоговая льгота в размере 50 % от расходов на исследования и развитие в первый год работы, 40 % во второй и 30 % во все последующие годы при условии, что общая сумма расходов не превышает 100 миллионов евро (расходы свыше указанной суммы возмещаются в размере 5 %). Не случайно, что в кризисном 2009 году во Франции было создано 639 иностранных инвестиционных проектов (в 2008 году – 641 проект), что больше, чем в докризисном 2007 году – 624 проекта.

Активно используется налоговое субсидирование. Страны-лидеры по расходам на НИОКР, повсеместно применяют этот инструмент: Япония (налоговые субсидии составляют 15,9% от затрат на НИОКР), Китай (13,8% от затрат на НИОКР), Южная Корея (15,8 от затрат на НИОКР); Франции (42,5% от затрат на НИОКР), Великобритания (17,9% от затрат на НИОКР), Индия (26,9% от затрат на НИОКР) и т.д.

В Российской Федерации налоговая система «провоцирует» предприятия на то, чтобы не осуществлять НИОКР, а также не брать на баланс и не регистрировать уже созданные объекты интеллектуальной собственности, а «оформлять» лишь те, которые уже востребованы рынком.

Отечественные научно-исследовательские учреждения уклоняются от регистрации для снижения налогового бремени. Такая практика чревата нежелательными последствиями. Так, в ходе приватизации государственной собственности оценка нематериальных активов не проводилась и не проводится надлежащим образом. Можно привести десятки примеров, когда в передаточном акте научно-исследовательских и научно-производственных предприятий стоимость нематериальных активов была равна нулю или составляла гроши.

Не стоит опасаться того, что колоссальные налоговые преференции станут объектом заинтересованности для лиц, стремящихся уклониться от налогообложения. При наличии политической воли этот вопрос решается быстро. Налоговая инспекция зарекомендовала себя как принципиальный сборщик податей.

В-четвертых, создание региональных свободно-экономических зон, ориентированных на реализацию НИОКР. Как федеральный центр, так и региональные власти уже реализовали многочисленные проекты по созданию технопарков, свободно-экономических зон и т.д. Ответственными лицами представлялись отчеты о «высоких достижениях» (которые почему то не оказали влияния на улучшение социально-экономического положения страны и не привели к изменению структуры экспорта и импорта наукоемкой продукции).

Хотелось бы обратить внимание на следующее: подобные проекты не направлены на восстановление некогда утраченных технологических связей на пост советском пространстве. Интересным было бы создание трех свободно-экономических зон центров не периферии России, направленных на развитие инновационных проектов со странами СНГ: Славянский, Кавказский и Среднеазиатский.

Не стоит надеяться, что России будут предоставлены новейшие технологии. Переговоры вокруг «Мистралей» являются поучительным примером того, как дружественная Франция готова делиться технологиями. Россия не имеет таких рычагов как Китай, получающий доступ к некоторым зарубежным технологиям (правда не ко всем). Китай вынуждает Запад предавать ей технологии, используя четыре весомых рычага:

- допуск на внутренний китайский рынок посредством создания совместных предприятий;
- софинансирование дальнейших разработок на китайской территории с привлечением местных ученых;
- ограничения на импорт определенных товаров (например, редкоземельных металлов):
- «копирайтерство» в случае отказа от передачи технологий.

Три из перечисленных рычагов давления Россия не имеет. «Газовый» же рычаг используется для достижения среднесрочных экономических интересов.

Следует задуматься также о создании «Ближневосточной» свободно-экономической зоны, которая бы позволила придать более системный характер существующим связям между бизнес элитами и научными кругами России и Израиля.

В-пятых, упрощение регистрации в Российской Федерации прав на объекты интеллектуальной собственности, в том числе и для объектов, создаваемых в странах СНГ. К сожалению, сегодня в России существуют серьезные административные барьеры для государственной регистрации объектов интеллектуальной собственности. Получение охранных документов занимает длительное время (до 2-х лет). Сам процесс рассмотрения заявки является

долгим. Все этого негативно сказывается на становлении и функционировании рынка нематериальных активов.

Учитывая непростую клановую систему управления и коррупционную составляющую в странах СНГ, возможность упрощенной регистрации объектов интеллектуальной собственности за пределами влияния местной власти может представлять интерес для разработчиков объектов интеллектуальной собственности.

В-шестых, государственный протекционизм отечественным компаниям-производителям высокотехнологической продукции. Имеет место быть монополизация российского рынка высокотехнологичной продукции западными компаниями. Не исключено, что при определенных стечениях обстоятельств иностранные компании будут осуществлять «технологический демпинг». Классическим примером является история вокруг Московского вертолетного завода имени М. Миля, в акционерном капитале которого значительная доля принадлежала основному иностранному конкуренту («Sikorsky Aircraft Corporation»). Меры по пресечению недружественных поглощений со стороны транснациональных корпораций должен был предложить 57-ой федеральный закон «О порядке осуществления иностранных инвестиций в хозяйственные общества, имеющие стратегическое значение для обеспечения обороны страны и безопасности государства». К сожалению, в действующей редакции этот федеральный закон направлен не на стимулирование инновационного развития, а на закрепление статус-кво передела собственности в России. При этом сказывается влияние «голландского синдрома». В результате чего, меры по протекции отечественных наукоемких отраслей «трансформируются» в меры по сдерживанию их развития бизнес структурами, контролирующими экспорт природных ресурсов.

В заключение хотелось бы отметить, что совершенствование отношений в области управления интеллектуальной собственностью носит стратегический характер, может выступать как инструмент достижения политических целей. Такой политический курс вполне встраивается в русло «гибкой власти». И не стоит стремиться с ужесточением законодательства за нарушение прав на объекты интеллектуальной собственности. Замечания Международного альянса по защите интеллектуальной собственности о том, что Китай и Россия являются основными нарушителями по объектам интеллектуальной собственности не стоит принимать близко к сердцу. Конечно же, необходимо принять меры для пресечения нарушения авторских прав на иностранную музыку и голливудские фильмы, сделав их дороже на российском рынке. Но не следует спешить с мерами, которые усугубят положение российских производителей на рынке высокотехнологичной продукции. Целесообразно присмотреться к опыту Китая как крупнейшего промышленного «копирайтера».