

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТРАНСФЕР НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ: ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ИМПОРТА
НОВЕЙШЕГО ОБОРУДОВАНИЯ В ТАМОЖЕННОМ СОЮЗЕ

Юрик С.В., магистр экономики, аспирант Белорусского государственного университета (г. Минск, Беларусь)

С созданием Таможенного союза (ТС) трех стран России, Казахстана и Беларуси сложились все условия для активизации международного трансфера новых технологий (МТНТ) и активного проникновения на общий рынок единого экономического пространства западных производителей новых товаров и услуг с современными технологиями их производства. Необходимость модернизации производства на основе новых технологий и оборудования остро ощущается в каждой из стран ТС. Например, уровень износа активной части основных фондов в Беларуси находится на отметке 60% (по промышленности – приближается к 70%), в то время как в развитых странах этот показатель редко превышает 20%.

В составе современного технологического оборудования особое место занимает уникальное новейшее оборудование, воплощающее в своем составе защищенные объекты интеллектуальной собственности (ОИС) в виде патентов, лицензий, торговых марок и пр.. Именно такое оборудование в наибольшей степени способно поддерживать международную конкурентоспособность производства, и именно оно является мечтой любого растущего бизнеса.

В данной публикации будут рассмотрены внешнеторговые аспекты государственного регулирования импорта новейшего оборудования и его проблемы. Вначале будут сформулированы общие целевые подходы к госрегулированию и стимулированию импорта новейшего оборудования и технологий, а затем рассмотрены конкретные проблемы его практической реализации в рамках ТС трех стран Беларуси, Казахстана и России и подходы к их решению.

Отдельные вопросы особенностей правового и таможенного регулирования ввоза новейшего оборудования рассматривались во многих публикациях (см., например, [1-4] и др.), однако комплексное исследование темы проводится впервые. Некоторые результаты исследований по теме докладывались нами на конференции Ломоносов-2012 в МГУ им. Ломоносова (опубликованы в виде тезисов [5]).

Прежде всего, отметим, что в данной публикации под новейшим технологическим оборудованием мы понимаем оборудование, имеющее в своем составе защищенные объекты интеллектуальной собственности (патенты, лицензии, торговые марки и пр.), за использование которых в коммерческих целях необходимо платить лицензионные платежи [5].

1. О целевых принципах госрегулирования и стимулирования импорта новейшего оборудования. По нашему мнению, механизм госрегулирования и стимулирования импорта новейшего оборудования должен быть настроен таким образом, чтобы импортер при модернизации и/или создании нового производства был заинтересован в выборе именно новейших оборудования и технологий. Здесь государственная поддержка выбора при помощи инструментов госрегулирования, прежде всего, не должна запредельно увеличить стоимость новейшего импортного оборудования по сравнению с его однотипными морально устаревающими аналогами, не имеющими защищенных ОИС. Кроме того, административные процедуры сопровождения импорта новейшего оборудования с точки зрения рисков и времени реализации должны быть аналогичными и/или даже более приемлемыми для бизнеса, чтобы на пути инноваций не создавались дополнительные барьеры. При этом в области внешнеторгового регулирования для обеспечения свободы торговли могут быть задействованы все допустимые инструменты – отсрочки платежей, освобождение и/или льготы при оплате пошлин и налогов для новейшего оборудования и т.п. Здесь целесообразность задействования всех инструментов обусловлена тем, что предоставленные при ввозе преференции после запуска оборудования и начала производства вернутся в бюджет (и даже с лихвой) в виде налогов за дополнительную выпущенную и реализованную конкурентоспособную продукцию. Но для всего этого сначала новейшее оборудование надо купить и установить на производстве, чему государство должно всячески способствовать, чтобы выбор бизнеса был сделан в пользу инноваций.

Кроме того, важно помнить, что на пути инноваций не должны оставаться протекционистские барьеры, защищающие отечественных производителей от импорта однотипных товаров, что в настоящее время имеет место быть в таможенной тарифе ТС. В случае новейшего оборудования *ни о какой конкуренции с национальным оборудованием* речи быть не может, ибо на отечественном рынке ничего подобного еще просто не существует и, следовательно, конкурировать здесь импорту не с чем.

Не стоит забывать, что если на пути новейшего оборудования все-таки протекционистские барьеры останутся, то автоматически будет реализовано так называемое «консервирование отсталости» производства, когда производители оборудования ТС просто будут продолжать вариться в собственном соку, не имея практического доступа к воплощенным в новейшем оборудовании идеям извне, поскольку ввоз этого оборудования будет по существу заблокирован.

Таким образом, если на пути новейшего оборудования снять барьеры, то производители ТС хотя бы будут иметь возможность покупать новейшие образцы (по мировым ценам без отечественной надбавки – пошлина и НДС, размер которых может увеличивать стоимость товара на треть и выше) и творчески изучить их в деле, а потом внедрять нечто подобное у себя на производстве. Подобный компонент материальной базы творческого копирования наиболее широко задействован в Китае и в этой области МТНТ нашим производителям и их коллегам по ТС есть чему поучиться у китайцев.

Например, по информации [6], открыв для себя западные технологии, китайцы реализовали стратегию инновационного копирования. Через 3-5 лет после появления в стране западных предприятий с новыми технологиями производства электронной техники, оборудования и автомобилей возникали китайские заводы, выпускавшие аналогичные товары. В результате, в 2000-2002 гг. в КНР работало 9 западных автосборочных заводов, собиравших 1,7 млн. машин в год. К 2011 году уже 13 таких заводов выпускают 2,1 млн. машин, а китайские — 7,3 млн. [6].

Для того чтобы приближаться к подобным результатам и задействовать при модернизации новейшие технологии, а затем их адаптацию и творческое копирование, преграды на пути импорта новейшего оборудования как основного канала МТНТ для стран ТС должны быть сняты.

2. Импорт новейшего оборудования: таможенно-тарифный аспект. Импорт новейшего оборудования может представлять самостоятельный этап покупки и/или входить в качестве начального этапа в комплексные схемы МТНТ, такие как формирование/расширение уставных фондов иностранных и совместных предприятий, а также франчайзинг и инновационный лизинг [5]. Но вне зависимости от целей и бизнес-схем, как известно, при ввозе новейшего оборудования на таможенную территорию ТС на границе необходимо заплатить таможенные пошлины и НДС, базой начисления которых является таможенная стоимость товаров. Рассмотрим возникающие при этом проблемы.

2.1. Таможенная стоимость и таможенное декларирование. Согласно существующему законодательству, при ввозе новейшего оборудования, его таможенная стоимость должна быть увеличена на стоимость лицензии и/или лицензионных платежей, которые в большинстве случаев не всегда известны заранее (например, если они зависят от будущих объемов производства и/или продаж).

Все это требует предварительной работы при определении таможенной стоимости для оплаты импортной пошлины с последующей тщательной проверкой таможенными органами ее обоснованности. Подобная тщательность обусловлена тем, что операции с неопределенной начальной таможенной стоимостью отнесены таможенными органами к группам риска, т.е. к тому типу сделок, которые могут приводить к недоплате и/или неуплате таможенных платежей, чем и объясняется повышенное внимание фискальных органов к участникам подобных проектов. При этом в нашем случае выявленное в результате несоответствия фактических и расчетных лицензионных платежей может быть квалифицировано как умышленное занижение таможенной стоимости товара путем представления недостоверных сведений, что создает достаточно высокий риск привлечения декларанта к ответственности вплоть до уголовной, чему есть немало примеров из действующей судебной практики (см., например, [1, 3] и др.).

По мнению специалистов, данную проблему можно было бы решить путем включения в Таможенный кодекс права импортера на подачу неполной таможенной декларации на условиях, которые действовали и действуют в настоящее время для экспортных деклараций, где срок уточнения данных и предоставления недостающих сведений не должен превышать восьми месяцев. Однако, в недавно принятом Таможенном кодексе ТС (глава

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

27), хотя и предусмотрена возможность подачи неполной таможенной декларации при импорте, но срок уточнения недостающих сведений в ней (в нашем случае – точный расчет лицензионных платежей) не должен превышать 45 дней. При таком сроке решить проблему точного расчетов лицензионных платежей (например, с учетом объемов производства продукции) достаточно проблематично, поскольку за это время выпуск продукции на ввозном, как правило, сложнейшем оборудовании может быть еще даже не начат. Таким образом, для устранения этого «узкого места» требуется нечто иное.

Интересен опыт решения подобных вопросов в Украине, где с 1 июня 2012 года введен новый порядок включения суммы роялти и лицензионных платежей при определении таможенной стоимости [4]. В соответствие с данным порядком для товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, предусмотрена процедура неполного таможенного декларирования с возможностью уточнения данных таможенной декларации в течение 180 дней с даты выпуска товаров в свободный оборот. Кроме того, дополнительно определено, что если изменение заявленной суммы роялти происходит по истечению указанного срока, в соответствии со статьей 50 Налогового кодекса Украины для импортера предусмотрена возможность исправления ошибок прошлых отчетных периодов в рамках декларации за последующий период. Безусловно, в виду того, что никто не застрахован от ошибок, особенно в новом направлении бизнеса, данное дополнение также целесообразно было бы учитывать в едином законодательстве ТС, и в первую очередь – для новейшего оборудования.

Кроме того, в плане реализации рисков, следует учитывать, что в рамках процедуры неполного таможенного декларирования недобросовестными участниками ВЭД могут организовываться схемы оптимизации налогов ради получения отсрочки платежей путем занижения суммы таможенной стоимости, подлежащих уплате при пересечении границы (возможно, с последующей доплатой). Для недопущения подобных схем могут быть введены проценты на недоплаченную или переплаченную сумму таможенных платежей, что позволит компенсировать сторонам инфляционные потери как в случае их недоплаты, так и переплаты.

Таким образом, по нашему мнению, для импорта новейшего оборудования как можно оперативнее должно быть законодательно задействовано неполное таможенное декларирование с продлением срока уточнения данных по лицензионным платежам как минимум до уровня, действующего в настоящее время для экспорта (сейчас это срок составляет до восьми месяцев). Понятно, что здесь целесообразно предусмотреть введение технических уточнений (например, корректировка данных должна осуществляться не позднее 30-45 дней после осуществления лицензионного платежа с учетом инфляции, или другие варианты). Кроме того, также должна быть предусмотрена возможность исправления ошибок прошлых отчетных периодов в рамках налоговой декларации за последующий период, чтобы технические ошибки не квалифицировались как уклонение от уплаты налогов и, в случае возникновения, оперативно исправлялись. Реализация указанных предложений позволит сэкономить самый дорогой ресурс бизнеса – время, т.к. ускорит прохождение таможенных и других процедур и снизит риски бизнеса за счет повышения прозрачности процедур таможенного администрирования.

2.2. Таможенные пошлины. Проведенный нами анализ показал, что в отношении уплаты таможенных пошлин для новейшего технологического оборудования по сравнению с обычным его одноименным вариантом (без использования новейших технологий) никаких отдельных льгот законодательством стран ТС не предусмотрено.

Однако, для группы технологического оборудования в Таможенном тарифе ТС предусмотрены нулевые пошлины при импорте, которые в нашем случае автоматически также будут распространяться и на ввоз новейшего оборудования. Перечень кодов товаров, именуемый как «технологическое оборудование», для которых введено освобождение от уплаты ввозных таможенных пошлин, определен Декретом Президента Республики Беларусь от 28.01.2008 N 1 "О стимулировании производства и реализации товаров (работ, услуг)". В данном Декрете технологическое оборудование классифицируется согласно ТН ВЭД ТС в товарных позициях 7309 00, 7311 00, 8402 - 8408, 8410 - 8431, 8433 - 8443, 8444 00, 8445 - 8448, 8449 00 000 0, 8450 - 8466, 8468, 8471 - 8475, 8477 - 8481, 8483, 8484, 8486, 8487, 8501, 8502, 8503 00, 8504 - 8508, 8514 - 8517, 8523, 8528 - 8531, 8535 - 8537, 8543, 8545, 8603, 8604 00 000 0, 8605 00 000, 8608 00, 9010 - 9013, 9015, 9016 00, 9022, 9023 00, 9024, 9026, 9027, 9030 – 9032. Представленный перечень достаточно удобен для идентификации технологического оборудования на основании кода ТН ВЭД, что признается практически всеми экспертами.

О рисках «консервирования отсталости» в Едином таможенном тарифе ТС. В связи с тем, что по Перечню технологического оборудования в Таможенном тарифе ТС применяется нулевая ставка ввозной пошлины, вопрос льгот, в том числе и для *новейшего* технологического оборудования с кодами из указанного перечня, в настоящее время не стоит так остро. Однако остаются вопросы по поводу льгот для новейшего оборудования, не вошедшего в данный Перечень, т.е. по тем товарным позициям, которые изъяты из товарных групп 84-86 и 90, где кодифицируется практически все виды технологического оборудования.

Так, например, такая отрасль промышленности, для оборудования которой традиционно сохраняется ставка ввозной таможенной пошлины на уровне 10% – это металлообработка (в основном это металлорежущее оборудование). Это объясняется необходимостью защиты интересов значительного количества станкостроительных предприятий Беларуси и России. Данная мера защиты национальных производителей понятна, поскольку здесь ставится барьер на пути однотипного импортного оборудования, которое конкурирует с отечественными образцами (например, с более дешевыми китайскими станками, оперативно скопированных с отечественных станков).

Однако, по оценкам экспертов, парк металлообрабатывающего оборудования в странах ТС нуждается в серьезном и скорейшем обновлении, а российские и белорусские станкостроители не могут на сегодняшний день по многим позициям достойно конкурировать с ведущими мировыми производителями (из Италии, Германии, Южной Кореи, Китая и Японии). Кроме того, они также не способны покрыть потребности рынка ТС за счет собственного производства отнюдь не новейшего оборудования, что обуславливает необходимость импортных закупок. И это оборудование может быть как новейшим, так и наоборот. И для качественной модернизации лучше, чтобы это технологическое оборудование было новейшим.

В связи с этим, по нашему мнению, при ввозе *новейшего* технологического оборудования для модернизации производства в целом должна быть предусмотрена нулевая ставка таможенной пошлины по всем позициям технологическому оборудованию товарных групп 84-86 и 90 без протекционистских изъятий (возможно, с дополнительным изучением возможностей расширения этого списка). Эти меры позволят уйти от принципа «консервирования отсталости» из-за сохранения протекционистских таможенных пошлин и будет содействовать модернизации производства на основе новейшего оборудования. И, кроме того, что немаловажно, они дадут возможность развития творческой конкуренции между отечественными станками и импортным новейшим оборудованием, когда отечественные производители и их коллеги из ТС получат реальный шанс изучить принципы действия новых технологий с перспективой их творческой адаптации и внедрения на собственном производстве.

2.3. Налог на добавленную стоимость. Далее, при импорте оборудования необходимо также заплатить и НДС (установление ставок, изменение порядка и сроков уплаты НДС отнесено к компетенции национального законодательства стран-участниц ТС). Анализ законодательства стран ТС показывает, что по уровню налогообложения на сегодняшний день несколько предпочтительнее представляются позиции Казахстана. Это объясняется тем, что ставки ввозных таможенных пошлин едины для всех стран-участниц ТС, а ставка НДС в Казахстане составляет в настоящее время 12%, в то время как в России ставка НДС равна 18%, а в Беларуси – 20%.

Проведенный нами анализ показал, что никаких отдельных льгот относительно уплаты НДС при ввозе *новейшего* оборудования ни в одной стране ТС не предусмотрено. Однако, для технологического оборудования и его запасных частей, в соответствие с Декретом Президента РБ №16 от 13.06.2001 года, предоставляется рассрочка уплаты НДС сроком на 12 месяцев без взимания процентов и обеспечения. Кроме того, в целом для технологического оборудования в каждой из стран можно в дальнейшем получить освобождение от НДС (или его части) путем вычета, но первоначально надо заплатить все пошлины и налоги, что требует привлечения немалых финансовых средств, которых в начале проекта, как правило, не хватает. Поэтому при ввозе *новейшего* оборудования мы считаем целесообразным, наряду с нулевыми ввозными пошлинами, ввести полное освобождение от уплаты НДС.

3. О направлениях совершенствования госрегулирования МТНТ. В данном случае, по нашему мнению, в случае импорта новейшего оборудования господдержка не должна ограничиваться только сферой таможенных льгот и упрощения таможенного администрирования. Здесь государственное стимулирование также может быть дополнено, например, комплексными налоговыми мерами, в том числе с использованием мирового опыта [2], такими как предоставление отсрочек по уплате налогов, налоговых льгот, льгот по налогу на прибыль, а также других видов налогового стимулирования. Кроме того, наряду с перечисленным, также должны быть задействованы меры финансового стимулирования (например, путем

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

предоставления доступа к льготному банковскому кредитованию), чтобы еще больше увеличить заинтересованность бизнеса в импорте новейшего оборудования.

В заключение отметим, что качественная господдержка модернизации производства на основе новейшего оборудования должна быть основана на режиме свободной торговли (полное освобождение от ввозных пошлин и НДС в сфере внешнеторгового регулирования), что потребует организации и проведения достаточно четкой процедуры *идентификации новейшего оборудования* на нормативно-правовом и методическом уровне. Здесь для обоснованного предоставления столь впечатляющих преференций для новейшего импортного технологического оборудования, претендующего на государственные льготы, должны быть предусмотрены процедуры не только обязательной регистрации лицензионных договоров (она в настоящее время существует в минимальном формате), но и проведение государственной экспертизы степени новизны ОИС и их общей оценки (в случае зачисления в уставной фонд совместного предприятия), а также экономической обоснованности платежей за ОИС в рамках лицензионных договоров, входящих в состав декларируемого новейшего технологического оборудования. Это позволит минимизировать риски, связанные с ввозом устаревшего (технологически недостаточно нового) оборудования под видом новейшего, риски оттока капитала при необоснованно завышенных выплатах лицензионных платежей, риски завышения стоимости технологии и соответственно увеличения доли иностранного инвестора в уставном капитале с последующим изъятием дополнительной прибыли в его пользу и др. В настоящее время данные экономические аспекты государственного контроля и регулирования остаются практически незадействованными. Все это обуславливает необходимость разработки нормативно-правовой базы и соответствующих методик на основе тщательного комплексного изучения специалистами разных направлений (экономистами, юристами, специалистами по интеллектуальной собственности, статистике и др.) практического опыта регулирования МПНТ в зарубежных странах и переходных экономиках, чтобы эффективное государственное регулирование способствовало расширению присутствия новых технологий для качественной модернизации белорусской экономики. В этом процессе, безусловно, будет полезен опыт Украины, где закон о госрегулировании трансфера технологий был принят в 2006 году [7], а в 2012 году с учетом предложений и дополнений заинтересованных сторон вышла его новая редакция [8], что свидетельствует о востребованности закона украинским бизнесом.

ВЫВОДЫ

1. На основе проведенного анализа, можно сделать общий вывод, что в случае импорта новейшего оборудования на сегодняшний день меры государственной поддержки в полном объеме остаются не задействованными. В настоящее время с учетом вышперечисленных проблем при необходимости закупки импортного оборудования трудно даже представить, что выбор бизнеса будет сделан в пользу новейшего оборудования и инноваций – пока это и очень дорого, и очень рискованно. Здесь на государственном уровне необходима разработка дополнительных мер стимулирования ввоза новейшего оборудования за счет освобождения от ввозных пошлин и платежей НДС и переноса тяжести налогообложения на готовую продукцию, которая впоследствии будет выпускаться при помощи этого оборудования. Ведь сегодня платежи в бюджет могут увеличивать стоимость новейшего оборудования для белорусского бизнеса от 20% (НДС) и выше (плюс ввозная таможенная пошлина от 5% до 20%), что достаточно серьезно сдерживает модернизацию сферы производства товаров и оказания услуг с использованием инноваций мирового уровня.

2. Прежде всего, требуется введение в хозяйственную практику ВЭД понятия «новейшее технологическое оборудование» с разработкой соответствующей нормативно-правовой базы и методического обеспечения, где, наряду с другими, должны быть предусмотрены процедуры не только обязательной регистрации лицензионных договоров, но и проведения государственной экспертизы степени новизны ОИС и общей оценки их стоимости, а также экономической обоснованности платежей за ОИС в рамках лицензионных договоров. В настоящее время экономические аспекты государственного контроля в системе госрегулирования остаются незадействованными.

3. Однако, сегодня, несмотря на отсутствие многих нормативно-правовых документов, в отношении импорта новейшего технологического оборудования для модернизации производства можно реализовать комплекс мер госрегулирования и стимулирования, воспользовавшись тем, что в практике ВЭД ТС уже определено и широко используется понятие технологического оборудования на основе соответствующего Перечня кодов ТН ВЭД, для которого в рамках Таможенного тарифа ТС введена нулевая ввозная пошлина. Проведенный анализ показывает, что, для *новейшего технологического оборудования* данный Перечень необходимо расширить за счет устранения протекционистских изъятий, включив в него все товарные позиции товарных групп 84-85 и 90, и далее в рамках нового перечня ввести нулевую ввозную пошлину и полное освобождение от НДС для новейшего технологического оборудования. Что касается процедур таможенного администрирования, то здесь при оформлении таможенной декларации для импорта новейшего технологического оборудования необходимо предоставить возможность неполного таможенного декларирования с увеличением сроков уточнения данных и платежей до восьми месяцев (как для экспортных операций), а также предусмотреть возможность исправления ошибок прошлых периодов по истечении этого срока.

4. В целом, по нашему мнению, уже сегодня совместные усилия специалистов-профессионалов (экономистов, юристов, специалистов по интеллектуальной собственности) органов госуправления (прежде всего, Минюста, Госокеанитета по науке и инновациям, Минэкономики, МИДа, ГТК, Нацбанка, Национального центра интеллектуальной собственности и др.), бизнес-союзов и научного сообщества необходимо направить на комплексное изучение проблем международного трансфера новых технологий в РБ и начать разработку закона о трансфере новых технологий, который позволил бы объединить действующие нормативно-правовые акты и разработать недостающие, чтобы эффективные меры госрегулирования смогли стимулировать качественную модернизацию экономики Беларуси. Отметим, что в настоящее время ни в одной из стран ТС подобного закона нет.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Золотарева А., Киреева А., Шаталов С. Правовое регулирование международных сделок с интеллектуальной собственностью. – М.: ИЭПП, 2010. – 108 с.
2. Иванова Н.И. и др. Налоговое стимулирование инновационных процессов. / Отв. ред. Н. И. Иванова. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 160 с.
3. Ионичева В.Н. Включение лицензионных платежей в таможенную стоимость – рекомендации и судебная практика. // Россия, "Таможенное обозрение", октябрь, 2010.
4. Постановление Кабинета Министров Украины от 21 мая 2012 г. № 446 «Об утверждении Порядка включения суммы роялти и других лицензионных платежей в цену, фактически уплаченную или подлежащую уплате за оцениваемые товары, при определении их таможенной стоимости // [Электронный ресурс] – Украина, «Бухгалтерия» -- 2012. – N26 (1013) — Режим доступа: <http://www.buhgalteria.com.ua/Hit.html?id=2927>
5. Юрик С.В. Международный трансфер новых технологий – практическая реализация и проблемы госрегулирования // Материалы Международного молодежного научного форума «ЛОМОНОСОВ-2012» / [Электронный ресурс] —Режим доступа: http://lomonosov-msu.ru/archive/Lomonosov_2012/1741/14563_c299.pdf
6. Иноземцев В. Modernizatsiya.ru: Учиться у Китая // Ведомости 19.10.2009, 197 (2467).
7. Закон Украины от 14 сентября 2006 года № 143-V «О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий» // [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.icsti.su/uploaded/201102/leg_rus/state_regulation.pdf
8. Закон Украины от 2 октября 2012 года №5407-VI «О внесении изменений в Закон Украины "О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий" // [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://base.spinform.ru/show_doc.fwx?rgn=55703#page-bottom

РЕЗЮМЕ

У статті розглядаються зовнішньоекономічні аспекти державного регулювання і стимулювання імпорту новітнього технологічного обладнання для модернізації економік Митного союзу Білорусі, Казахстану і Росії.

Ключові слова: міжнародний трансфер технологій, імпорт новітнього технологічного обладнання, модернізація, державне регулювання.

РЕЗЮМЕ

В статье рассматриваются внешнеэкономические аспекты государственного регулирования и стимулирования импорта новейшего технологического оборудования для модернизации экономик Таможенного союза Беларуси, Казахстана и России.

Ключевые слова: международный трансфер технологий, импорт новейшего технологического оборудования, модернизация, государственное

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ:
РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ**

регулювання.

SUMMARY

The article deals with foreign economic aspects of government regulation and promotion of the newest import of equipment for modernization of the economies of the Customs Union of Belarus, Kazakhstan and Russia.

Keywords: international technology transfer, import the newest technological equipment, modernization, state regulation.

ТЕОРЕТИКО – МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ТЕРМІНУ «ІННОВАЦІЯ»

Яковенко М. М., старший викладач, ДВНЗ «Донбаська державна машинобудівна академія», м. Краматорськ

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку і функціонування промислових підприємств в умовах світового господарства першочерговим завданням для стає підвищення конкурентоспроможності їх продукції на світових ринках, яку можливо підвищити тільки за рахунок переоснащення виробництва і впровадження нових технологій виробництва, тому подальший розвиток промислових підприємств повинен базуватися на інноваційні моделі розвитку. Існує безліч підходів до визначення сутності поняття «інновація», але й досі немає єдиного визначення її сутності, бо з розвитком людства, з потребою людства у все більш нових товарах та послугах, їх удосконаленні, це поняття постійно набуває істотних змін і удосконалень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням в сфері інновацій в різні роки були присвячені роботи відомих зарубіжних та вітчизняних вчених таких як Й. Шумпетер, Б. Є. Патон, З. С. Варналії, О. І. Амоша, М. Ю. Макогон, О. С. Власик, О. І. Дідченко, О. М. Анісімова та ін.

Метою статті є визначення теоретико – методологічних аспектів терміну «інновація». Дослідження класифікації інновацій за певними ознаками.

Викладення основного матеріалу дослідження. Термін «інновації» як економічної категорії ввів у науковий обіг австрійський економіст І. Шумпетер. Він вперше розглянув питання нових комбінацій виробничих факторів і впливів п'ять змін у розвитку, тобто питань інновацій: використання нової техніки, технологічних процесів або нового ринкового забезпечення виробництва; впровадження продукції з новими властивостями; використання нової сировини; зміни в організації виробництва і його матеріально-технічного забезпечення; поява нових ринків збуту. [1, С. 73]

Innovation (англ.) – утворено з двох слів – латинського «новация» (новизна, нововведення) і англійського префікса «ін», що означає «в», «введення». Тому, у перекладі з англійського «інновация» означає: введення нового, відновлення. [2, С.771]

Інновації розглядаються з різних точок зору: у зв'язку з технологіями, комерцією, соціальними системами, економічним розвитком і формуванням політики. Відповідно, в науковій літературі існує широкий спектр підходів до концептуалізації інновацій. В табл. 1 наведені деякі з цих підходів:

Таблиця 1

Спектр підходів до концептуалізації інновацій [2, С.771]

Закон України «Про інноваційну діяльність» N 40-IV від 04.07.2002 року	Інновації - новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери;
Дідківська Л. І., Головка Л. С. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – К.: Знання, 2007. – 214 с.	Інновація – це нововведення у будь-якій сфері людської діяльності завдяки впровадженню результатів науково-технічного прогресу, технологічного оновлення та вдосконалення управління й організації виробничих процесів.
Петрович Й. М., Кіт А. Ф. та ін. Економіка підприємства: Підручник /За заг. ред. Й. М. Петровича. – Львів: «Магнолія 2006», 2007. – 580 с.	Інновації – це процес постійного оновлення в усіх сферах діяльності підприємства, Інновації включають в себе не лише технічні й технологічні розробки, але й усі зміни, що сприяють поліпшенню діяльності підприємства (нові товари, нові послуги, нові сприятливі умови для клієнтів і т. д.)
Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. Учебник, 4-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 400 с.	Інновація – кінцевий результат впровадження нововведення з ціллю зміни об'єкту управління та отримання економічного, соціального, екологічного, науково технічного або іншого виду ефекту.
Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Монографія / О. І. Амоша, В. П. Антоноук, А. І. Землянкін та ін. /НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. - 328 с.	Інновація – винахід, який далі стає ядром підприємницької ідеї.
Павленко І. А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України: Монографія. – К.: КНЕУ, 2007. – 248 с.	Інновація – це об'єктивна економічна категорія теорії інноваційного підприємництва, яка характеризує якісну зміну продуктивних сил і виробничих відносин на основі впровадження прогресивних досягнень науки, техніки, технології, що забезпечують економію витрат, підвищення продуктивності праці, удосконалення організаційно правового механізму економічної діяльності, кращу якість та конкурентоспроможність вітчизняних товарів, робіт і послуг.

Козлова В.Я. вважає, що "інновація" - закінчений продукт науково-технічних, технологічних, організаційно-управлінських, виробничих, комерційних процесів, спрямований на зміну (створення) функціонуючої системи, необхідної для отримання високоякісних конкурентоздатних товарів, робіт, послуг, поліпшення життєдіяльності людей і збереження довкілля, обумовлений технічними і технологічними параметрами, часом впровадження і використанням нематеріальних активів, захищених правами інтелектуальної власності. [3, С. 128]

Бовін А.А. вважає, що у залежності від характеру концепції, на якій основане нововведення, розрізняють:

- інновації з технологічною домінантою, тобто зміна фізичних властивостей товару на рівні виробництва, застосування нового компоненту або нового матеріалу, створення принципово нових продуктів, нових виробів, нового фізичного стану або нових комплексних систем. Вони виникають в результаті застосування точних наук в виробничій практиці і породжуються наукових організаціях та підрозділах НДДКР;
- нововведення з комерційною або маркетинговою домінантою, які торкаються в основному варіантів управління збутом і комунікаціями як складовими процесу комерційної реалізації товару або послуги. [4, С. 35]

Базовою класифікацією є групування інновацій Й. Шумпетера, що була основою його власної теорії економічного розвитку (рис. 1). Він виділяв п'ять типів інновацій: використання нової техніки, нових технологічних процесів або нового ринкового забезпечення (технологічні); виробництво продукції з новими властивостями (продуктові); використання нової сировини (сировинні); зміни в організації виробництва та його матеріально-технічне забезпечення (організаційні); виявлення нових ринків збуту (ринкові) [5].