

Д.В. Никеенко,
аспирант Института экономики НАН Беларуси, г. Минск

РОЛЬ ИМПОРТА ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В ФОРМИРОВАНИИ БЕЛОРУССКОЙ МОДЕЛИ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

В последнее время в Беларуси ускоренными темпами идет формирование Национальной модели социально-экономического устойчивого инновационного развития. Одним из приоритетных направлений этой деятельности является пятилетнее программирование развития экспорта товаров и услуг. 30 сентября 2005 г. Советом министров Республики Беларусь была утверждена Национальная Программа развития экспорта на 2006—2010 годы, основными разработчиками которой являются Институт экономики НАН Беларуси и Министерство иностранных дел РБ. Программа представляет собой концептуально целостный, системный документ, определяющий экспортную стратегию Беларуси в среднесрочном периоде. Она является своего рода научно-экономической основой для всех других разрабатываемых в стране стратегий, прогнозов, программ, а также выступает критерием конкурентоспособности и эффективности всей экономической и социальной политики, так как от уровня развития экспорта в основном зависит и возможность повышения благосостояния народа [1].

Однако необходимо учитывать, что Беларусь, так же как любая другая страна, не в состоянии обеспечить технологический прогресс во всех областях на основе только отечественных научных достижений. Это значит, что проблема приобретения зарубежных технологий, их совершенствования и постоянной модернизации производства, привлечения для этих целей зарубежных патентов, ноу-хау, лицензий, технологий в материальной форме остается весьма актуальной. Целью данной статьи является обоснование необходимости развития импорта передовых технологий в Республике Беларусь для модернизации ее промышленности и других отраслей народного хозяйства, а также выработка рекомендаций по предотвращению сдерживающих его факторов.

Импорт передовых технологий оказывает положительное воздействие на структуру промышленного производства и возможности освоения в производстве конкурентоспособной продукции. К такому выводу приводят экспертно доказанные корреляционные связи между действием различных факторов в процессе нововведений и увеличением количества

производимой технически передовой продукцией, способствующей экономическому росту и повышению производительности труда. К тому же импорт технологических ноу-хау позволяет снять проблему импорта готовой продукции.

В настоящее время под импортом передовых технологий чаще понимается международная торговля лицензиями, так как особенностью ее отраслевой структуры является преобладание торговли в наукоемких отраслях промышленности, оказывающих решающее влияние на общее экономическое развитие и технический прогресс в целом. К таким отраслям относятся: авиационная, космическая, химическая, радиоэлектронная, электротехническая, металлургическая, атомно-энергетическая, машиностроительная. Общий объем международной торговли лицензиями уже к середине 80-х годов превысил 20 млрд долл. Темпы роста объема международной торговли лицензиями продолжают оставаться более высокими, чем темпы роста внешней торговли товарами.

По данным ГКНТ, средняя рентабельность производства продукции по лицензиям в 1978 г. в СССР составляла 28%. Это в 2 раза выше, чем средняя рентабельность производства по стране в целом. Средний срок окупаемости всех затрат, произведенных на приобретение и освоение лицензий, в том же году составил около 5 лет, что на 25% ниже нормативного срока окупаемости. Сроки освоения производства промышленной продукции на базе закупленных лицензий в среднем составляли 2–4 года, что примерно в 2 раза быстрее, чем освоение производства новой техники на основе отечественных разработок. Только за 1976–1978 гг. Советским Союзом был приобретен ряд лицензий на производство оборудования новых видов и прогрессивные технологические процессы, которые имели привлекательное значение для качественного изменения направления технического прогресса в ряде отраслей советской промышленности. К их числу можно отнести производство магнитных лент для записи цветного изображения, технологию подачи пылевидной извести в струе кислорода при выплавке стали в конверторах, производство цветных кинескопов и т.д. Такой процесс являлся примером

эффективности воздействия на ускорение научно-технического прогресса и повышение интенсивности общественного производства. Советская практика по закупке и использованию зарубежных лицензий была широко отражена в нормативных и регламентирующих документах стран СЭВ [2].

Оценочная стоимость продукции, выпускаемой в различных странах мира по иностранным лицензиям, составляет более 400 млрд долл. Лидирующее положение в качестве экспортеров лицензий занимают экономически развитые страны, на которые приходится около 80% мирового экспорта лицензий, причем на США — примерно 2/3 указанного экспорта, далее следуют страны ЕС. Подавляющая часть лицензий импортируется также экономически развитыми странами.

Развивающиеся страны, такие как Аргентина, Бразилия, Индия, Мексика и другие, ориентируются на закупку иностранных технологий для решения наиболее важных и крупных экономических и научно-технических проблем, для сокращения импорта и расширения возможностей экспорта. Так, например, Индия в 70-х годах, введя запрет на импорт тракторов, одновременно стала оказывать содействие национальным фирмам в их производстве на базе иностранных лицензий. Бразилия возникшие в стране энергетические проблемы также стремится решать закупкой иностранной технологии по лицензиям. Наряду с этим, в развивающихся странах наблюдается стремление к созданию собственного научно-технического потенциала, а создание его в ряде стран позволяет разрабатывать новую технику на высоком уровне, применительно к условиям этих стран, переходить к продаже лицензий и активизировать продажу сублицензий на базе лицензий, закупленных в промышленно развитых странах. Опыт Японии убедительно подтвердил целесообразность и возможность закупки лицензий в указанных целях. В последние годы эта страна из нетто-импортера лицензий превратилась в экспортера технологий. На нее приходится уже более 5% мирового экспорта технологий.

Таким образом, хотя бесспорными научными лидерами были и до сих пор с некоторыми оговорками остаются США, Великобритания, Германия, такие страны как Япония, Южная Корея и некоторые другие уже два десятилетия с успехом конкурируют с ними на рынках готовой высокотехнологичной гражданской продукции. Иначе говоря, даже будучи чистыми импортерами новой технологии, в виде патентов и лицензий, сегодня эти страны врываются в мировой технологический бизнес, становясь чистыми экспортерами продукции, созданной с использованием чужих патентов и лицензий.

Несмотря на все видимые преимущества, Беларусь до сих пор крайне мало импортирует лицензий. В 2004 г. было закуплено всего 14 шт., а в 2005 г. — 16 шт. При этом слабая обеспеченность белорусской экономики высокими технологиями обуславливает преобладание импортного трансфера над экспортным (продано за границу было в 2004 г. — 6, а в 2005 г. — 4 лицензии). Очевидно, что основным сдерживающим фактором является нехватка денежных средств, т.е. слабые покупательские возможности как основной части населения (в условиях глубокого социального расслоения), так и большинства предприятий, которым едва хватает собственных и заемных ресурсов на оборотные средства. Однако при принятии решения о покупке лицензии следует все же учитывать, что практика знает многочисленные примеры, когда цены лицензий составляют многие миллионы долларов, но в их основе лежат изобретения и ноу-хау, способствующие дальнейшему прогрессивному развитию целых отраслей промышленности. Кроме того, следует иметь в виду, что ограничителем импорта технологий из-за рубежа для Беларуси является не только их единичная стоимость в условиях дефицита финансовых ресурсов, но также и ограниченный спрос, который и будет определять возможности использования вновь приобретаемых технологических новинок вплоть до 2015 г. Это связано со сравнительно низкой общей технической культурой большинства населения (как производителей, так и потребителей товаров и услуг), что значительно сужает возможности массового пользования внедряемыми достижениями.

В целом же в Беларуси преобладает приобретение овеществленных технологий, т.е. в виде оборудования и техники. Расширения импорта такого рода товаров и комплектующих также может способствовать техническому переоснащению отраслей белорусской промышленности, отстающих в своем развитии от иностранных конкурентов.

В настоящее время доля высокотехнологических товаров в импорте Беларуси несколько уступает по уровню новым членам ЕС. Удельный вес импорта высокотехнологических товаров в общем объеме импорта республики в 2003 г. составил 5,4%, в 2004 г. — 4,5%. Как и большинство европейских стран, Беларусь больше импортирует, чем экспортирует. Причем с 2000 г. импорт высокотехнологических товаров Беларуси растет быстрее по сравнению с экспортом. Однако в 2004 г. рост импорта высокотехнологических товаров Беларуси замедлился по сравнению с предыдущим годом и составил 24% (в 2003 г. рост импорта — 43%).

Отрицательное сальдо сложилось практически по 80% всех позиций, и в последние несколько лет оно продолжает расти — в 2004 г. достигло 516 млн долл.

(в 2003 г. — 377 млн долл.). Таким образом, 20% общего отрицательного сальдо Беларуси обусловлено импортом высокотехнологичных товаров из основных стран-партнеров, к которым относятся Россия (33%), Германия (16%), Китай (6%), США (5%), Франция (4%), Италия, Швеция, Швейцария, Южная Корея, Украина, Япония и др. Доля ежегодного суммарного импорта из стран ЕС-15 составляет около 38%, из стран ЕС-25 — 44%. Одновременно в составе импорта из стран вне СНГ наблюдается снижение доли наукоемкой продукции за счет увеличения импорта не классифицируемых по уровню наукоемкости прочих товаров. И это притом, что мощным катализатором развития промышленности и других отраслей народного хозяйства Беларуси является технически передовая продукция, поступающая в республику именно из стран вне СНГ. В то же время, структура импорта из стран СНГ по этой классификации остается относительно постоянной. Однако можно отметить, что республика до сих пор имеет внешнеторговое положительное сальдо со странами СНГ и отрицательное — с западными странами практически по всем видам продукции высокой наукоемкости [3].

В структуре импорта высокотехнологических товаров Беларуси преобладают группы «электроника и телекоммуникации» (39%), «фармацевтическая и химическая продукция» (25%) и «научные инструменты» (19%).

Сектор капиталоемких и высокотехнологичных услуг (кредитно-финансовые и страховые, информационные, научно-технические и консультационные), получивший динамичное развитие в странах Запада, в Беларуси развит крайне незначительно в силу отсутствия необходимых финансовых ресурсов, качественной инфраструктуры (телекоммуникации и др.), отсутствия навыков реализации продукции НИОКР на внешних рынках [4]. Несмотря на то, что в торговле услугами в последние годы складывается положительное сальдо, структура импорта услуг практически не изменилась. В 2004 г., также как и в предыдущие годы, наибольший удельный вес в импорте занимали поездки — 45,2%, значительное место — транспортные услуги (23,7%), на третьем месте находились деловые услуги — 14,9%, причем более половины импорта приходилось на страны СНГ (в основном на Россию) [5]. Эти данные продолжают свидетельствовать о низкой доле импортируемых наукоемких и высокотехнологичных услуг.

В связи с вышесказанным целесообразно выделить ряд рекомендаций, которые призваны помочь Республике Беларусь расширить импорт передовых технологий.

- Необходимо принять ряд защитных мер, препят-

ствующих ввозу устаревших технологий под видом передовых (как в свое время сделал Китай). Опережающее импортное проникновение технически не передовой продукции на рынки Беларуси подвергает эрозии ее внутренние отрасли промышленности.

- Снижение таможенных тарифов облегчит белорусским предприятиям импорт продукции, содержащей современные технологии, что обеспечит повышение производительности и, как результат в будущем, расширение экспорта.

• Необходимо уделить особое внимание обучению специалистов и импорту профессионалов из-за рубежа [6]. Недостаточная компетентность специалистов предприятий в вопросах внешней торговли снижает эффективность сделок по передаче технологий. Так, например, многочисленная практика установления цен на лицензии свидетельствует о том, что иногда рассчитанная и предложенная цена лицензии благодаря умелому проведению переговоров оказывается более чем в 2 раза меньше, чем первоначально запрошенная. Кроме того, белорусские предприятия практически не пользуются возможностями, которые дают широко применяемые в мире операции типа франчайзинг, опцион, лизинг. Как правило, франчайзинг и опцион предшествуют сделкам по передаче технологий, а лизинг их завершает. Цепочка «франчайзинг—лицензирование—лизинг» позволяет минимизировать капиталовложения на старте каждого этапа и решить проблему освоения передовой техники и технологии выпуска новых товаров и оказания услуг. Что касается непосредственно лизинга, то он не только содействует расширению импорта капитального оборудования, но и представляет собой один из каналов, обеспечивающих передачу промышленных технологий из промышленно развитых стран в развивающиеся. Лизинг является более надежным инструментом, чем предоставление страной-экспортером банковских кредитов в пользу страны-импортера. Беларусь характеризуется менее благоприятным климатом для развития лизинга, так как экономическая политика не учитывает потенциальные возможности лизинга как инструмента промышленной и инвестиционной политики. Общеэкономическая ситуация в нашей стране, с одной стороны, обуславливает высокую потребность в использовании такого финансового и инвестиционного инструмента как лизинг (более половины промышленного оборудования в Беларуси нуждается в срочной замене; обновление основных фондов на белорусских предприятиях идет очень медленными темпами), а с другой стороны, продолжает оставаться неблагоприятной для реализации его преимуществ: отсутствует доступ к долгосрочным кредитам, предоставляемым по доступной ставке; таможенные, нало-

говые и амортизационные льготы не предоставляются в необходимом объеме.

- Необходимо выработать единую научно обоснованную политику в области закупки и использования технологий, содержащих ноу-хау, и координировать проведение этой политики на всех уровнях и во всех отраслях белорусской экономики. Реализация ноу-хау должна осуществляться по лицензионным соглашениям (обычным и сопутствующим) с обеспечением строгого режима его использования контрагентами и предотвращением неправомерного его использования кем-либо как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

- При заключении лицензионного соглашения необходимо учитывать такие вопросы, как наличие правовой защиты объекта лицензии, кому, в каких долях, на какой срок принадлежат объекты промышленной собственности и т.д. В противном случае импорт лицензий и оборудования осуществляется без учета такого важного фактора международной торговли, как права, которыми обладают предприятия-лицензиаты.

- Важной проблемой импорта лицензий является его экономическая значимость. К сожалению, не все предприятия, приобретая лицензии, отдают себе отчет в том, что лицензионные платежи составляют только часть импорта. Нередко стоимость технологического оборудования или комплектующих, необходимых для внедрения приобретаемой технологии, в два-три раза превышает стоимость самой лицензии. А затягивание сроков внедрения снижает новизну и конкурентоспособность лицензионной продукции. Поэтому необходимо внедрять практику сопутствующего лицензирования, когда под сопутствующими лицензиями на воспроизводство объектов техники и технологии, передаваемых по основному контракту, понимаются условия договора, составляемого в дополнение к основному контракту или включаемые в контракт, в соответствии с которыми владелец научно-технических достижений, изобретений, ноу-хау, промышленных образцов, товарных знаков и взаимосвязанных с ними научно-технических и других знаний — лицензиар берет на себя обязательство передать и разрешить использование их для воспроизводства предметов основного контракта или обеспечить передачу их другими лицензиарами в согласованных пределах и на определенный срок. Кроме того, необходимо обеспечение экспертной оценки возможных последствий для Беларуси импорта конкретных высоких технологий.

- Необходимо основывать международные совместные предприятия с участием белорусской стороны, основной целью которых была бы передача технологий.

- Развитие в стране Интернет-торговли также может способствовать расширению импорта передовых технологий.

- Следует внести изменения в работу некоторых инновационных фондов. Во многих странах действуют инновационные фонды, которые не предоставляют ссуду, а приобретают у владельца изобретения исключительное право на его использование. Фонд ищет заинтересованное в новшестве предприятие и заключает с ним предпринимательский договор на условиях продажи лицензии или соглашения о сотрудничестве на основе разделения риска и взаимной выгоды. Фонд проводит доработку нововведения, расчеты, эксперименты и т.д. При отрицательном результате затраты фонда не возмещаются, при успехе он получает обусловленную в договоре часть прибыли.

- Целесообразно ввести импортное планирование (именно в части импорта технологий). Главным инструментом административного регулирования импорта является импортный план, ежегодно составляемый, исходя из потребностей национальной экономики, текущих валютных возможностей и конъюнктуры мирового рынка.

- Нужно увеличивать импорт высокотехнологичных услуг.

- Необходимо наладить систему привлечения кредитов, причем как отечественных, так и иностранных банков, на покупку предприятиями зарубежных передовых технологий и оборудования, а также снижать стоимость кредитных ресурсов.

Литература

1. **Никитенко П.Г.** Перспективы, проблемы и направления развития экспорта в контексте вступления Беларуси в ВТО. Беларусь на пути вступления в ВТО: социально-экономические проблемы и последствия. Сб. докладов и тезисов Междунар. науч.-практ. конф. 27—28 октября 2005 года г. Минск. — Мн.: Право и экономика, 2005. — С. 38—40.
2. **Скляренок Р.П.** Опыт присутствия на мировом рынке технологий Российской Федерации, <http://www.sciteclibrary.ru/rus/catalog/pages/7345.html>.
3. **Слонимский А.А., Линчевская О.С.** Трансфер технологий: государственное регулирование и роль малых предприятий // Белорусский экономический журнал. — 2003. — № 4.
4. **Решетников Д.** Особенности товарной структуры внешней торговли Республики Беларусь // Белорусский журнал международного права и международных отношений. — 2002. — № 3.
5. **Моторина О.В.** Внешняя торговля услугами в Республике Беларусь // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития в регионе ЦВЕ. Матер. VI междунар. науч. конф.: В 4 т. — Т. 4. — Мн.: НИЭИ Мин-ва экономики Респ. Беларусь, 2005. — С. 24—30.
6. **Гурова Т., Быков П., Ивантер А.** и др. Вернуть лидерство // Эксперт. — 2005. — № 45(491).