

направлением информатизации является электронное декларирование, нацеленное на снижение трансакционных издержек. С 2012 г. для налогоплательщиков, численность которых превышает 50 человек, электронное декларирование является обязательным.

Вместе с тем используемые МНС РБ информационные ресурсы имеют определенные недостатки: несовершенство программных продуктов, отсутствие полной совместимости разрозненных баз данных, недостаточный уровень сопровождения и др. Целью дальнейшей информатизации является их устранение наряду с внедрением новых программных продуктов.

*В.Ю. Шутилин, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ И ВЗАИМОСВЯЗИ ПОНЯТИЙ «ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ», «НАУКОЕМКИЙ», «ИННОВАЦИОННЫЙ»

Опережающее развитие сектора высоких технологий и использование его в качестве локомотива экономического роста во многих странах обусловлено в немалой степени инвестиционной привлекательностью данных отраслей, создаваемой в том числе и посредством государственного стимулирования инвестиций через налоговые и таможенные льготы, бюджетное софинансирование НИОКР, государственные заказы и закупки, другие механизмы аналогичного действия. Это приводит к необходимости более четкого выделения перечня отраслей и производств, имеющих право на получение подобных льгот и стимулов от экономических властей. В настоящее время в мире не существует общепринятой и одинаково признанной как научным сообществом, так и международными экономическими организациями, методологии определения понятия «высокотехнологический».

Наиболее распространенной и общеупотребительной с точки зрения относительной простоты использования в настоящее время является методология, основанная на оценке затрат на научные исследования и разработки, которая предложена Организацией по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР) и представляет, по сути, отраслевой подход к классификации. Ее полное описание, включающее в том числе и систему организационно-экономических показателей (индикаторов), представлено в Сборнике индикаторов экономической глобализации ОЭСР (OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators, 2005). В самом общем плане к высокотехнологическим относятся отрасли с долей затрат на исследования и разработки на уровне выше среднего.

В начале 1990-х гг. в ОЭСР была принята классификация отраслей по степени технологичности (Руководство Фраскати), где различались высокотехнологические (с интенсивностью R&D более 5 %), средне-

высокотехнологические (от 3 до 5 %); средненизкотехнологические (от 1 до 3 %) и низкотехнологические (менее 1 %) отрасли. Заметим, однако, что зачастую, в стандартных дефинициях понятия «инновационность», «наукоемкость» и «высокотехнологичность» смешиваются, хотя они акцентируют внимание на разных аспектах развивающегося экономико-технологического феномена. Исследования еще в 1970-х гг. показали, что использование результатов, получаемых в научно-технической сфере, устойчиво локализуется в группе высокотехнологических отраслей. Высокотехнологические отрасли характеризуются массовым использованием передовых технологий. Причем передовые технологии разрабатываются и применяются на всех уровнях, включая и добывающие отрасли. Но для устойчивого развития большей части высокотехнологических производств дополнительно требуется существенно увеличить и поддерживать на высоком уровне расходы на НИОКР. Это стало основанием для введения в научный оборот понятия «наукоемкое производство». Инновационное же производство характеризуется не только возможностью быстрой смены номенклатуры продукции (что характерно далеко не для всех высокотехнологических производств), но и образованием инновационного цикла, в котором реинновация позволяет получить прибыль, достаточную для компенсации затрат на разработку продукции. Таким образом, далеко не все инновационные производства являются высокотехнологическими и наукоемкими. Отличительным признаком последних является не только инновационность технологии и продукции, но и увеличенная (по сравнению со средним уровнем отрасли) доля в цене реализуемой продукции так называемой экономической добавленной стоимости. Необходимо лишь добавить, что решающее значение имеет не собственно ее удельный вес в цене, поскольку он может быть высоким и при кустарном производстве новых, но абсолютно не наукоемких и не высокотехнологических продуктов, а именно производительность труда.

Для международной гармонизации статистических данных по торговле продуктами новых и высоких технологий ОЭСР определен перечень высокотехнологических продуктов в кодах Стандартного международного торгового классификатора ООН (SITC). Этот подход к классификации условно можно назвать продуктовым. Использование данного перечня позволяет оценить масштабы международной торговли высокотехнологическими товарами, выявить специализацию стран в соответствующих отраслях, динамику торговли и конкурентоспособность. В Северной Америке широко распространен другой классификатор — Standard Industrial Classification (SIC) — стандартизированный промышленный классификатор, выполняющий, по сути, аналогичную функцию.

В то же время с точки зрения показателя интенсивности расходов на исследования и разработки, десятка наиболее наукоемких групп продуктов (по SIC) в США, например, отличается от десятки ведущих продуктов по темпам роста объемов производства, т.е. далеко не все

наукоемкие продукты играют существенную роль в экономике тех же США.

Группы отраслей, имеющих, с одной стороны, высокий уровень расходов на НИОКР, а с другой — высокие темпы экономического роста, можно условно называть отраслями высокотехнологического роста.

Однако «автоматическое» отнесение конкретных компаний-производителей к категории высокотехнологических, опираясь лишь на классификационные коды, не всегда целесообразно, поскольку средний показатель по отрасли (по группе продуктов) в целом не отражает индивидуальный уровень компании, выпускающей продукцию, относящуюся к соответствующему коду. Кроме того, усилия исследовательских подразделений могут быть направлены не на радикальные технологические инновации, а на усовершенствование и модернизацию выпускаемого товара. Указанная деятельность также может быть достаточно затратной, но компания, которая занимается, например, модернизацией упаковки или адаптацией продукта к разным рынкам и с этой целью тратит существенные бюджеты на исследования и разработки, сложно назвать высокотехнологической, хотя, безусловно, она является инновационной, а ее производство — наукоемким.

Таким образом, определение статуса высокой технологии и продукции, изготовленной на ее основе, только на основе принадлежности к конкретному товарному или отраслевому коду, а не на основе оценки вовлеченности конкретной компании в разработку новых технологий, материалов и продуктов, может привести к серьезным искажениям: отдельные производства могут быть необоснованно включены в состав высокотехнологических, другие так же необоснованно исключены.

*Г.А. Щербич, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ОЦЕНКА ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из наиболее существенных элементов системы инновационного процесса является инновационный потенциал предприятия, отражающий способность к совершенствованию и определяющий техническое лидерство.

Инновационный потенциал предприятия может быть оценен на основе следующих параметров: производственно-технологический, кадровый, информационный, финансовый, научно-технический, организационный, управленческий, инновационная культура, потребительский. Каждая составляющая инновационного потенциала оценивается показателями:

1) производственно-технологический потенциал рекомендуется оценивать следующими показателями: коэффициент прогрессивности и мо-