производства и управлением определяли как затраты, зависящие от производственной деятельности предприятия в целом, а не от производства продукции конкретных видов и относили их к косвенным по способу включения в себестоимость.

В номенклатуру калькуляционных статей расходов включались все те же статьи накладных расходов: расходы на содержание и эксплуатацию оборудования; цеховые расходы; общезаводские расходы.

Включение в себестоимость продукции накладных расходов в пределах установленных государством нормативов и отнесение превышение данного вида расходов на уменьшение чистой прибыли, естественно, не давало предприятию реальных показателей себестоимости, что затрудняло управление себестоимостью.

«Методические указания по калькулированию себестоимости мяса и мясопродуктов» 2000 года, разрабатываются в соответствии с «Положением о составе затрат по производству и реализации продукции (работ, услуг), и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли», утвержденным Постановлением Правительства Российской Федерации от 5 августа 1992 г. № 552.

После отмены Постановления № 552 начиная с 2002 г. в Министерство финансов от предприятий стали поступать многочисленные обращения по вопросам организации учета затрат на производство продукции (работ, услуг) и порядку исчисления себестоимости производимой продукции, выполняемых работ (услуг).

В «Методические указания по калькулированию себестоимости мяса и мясопродуктов» были внесены соответствующие дополнения для целей налогообложения – «произведенные организацией затраты корректировали с учетом утвержденных в установленном порядке лимитов, норм и нормативов».

Порядок включения в себестоимость незавершенного производства затрат на содержание и эксплуатацию оборудования, цеховых и общезаводских затрат остался прежним – в размерах предусмотренных планом.

Классификация и номенклатура накладных расходов в связи с введением понятия «для целей налогообложения» в данной инструкции изменений не претерпела.

Происходящие изменения в экономических взглядах и развитие налогообложения как многоаспектного явления, позволили сформировать классификацию и организовать учет накладных расходов в мясоперерабатывающей промышленности соответствующий современным реалиям.

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ КАК СОВРЕМЕННАЯ ФОРМА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Мария Антоновна Самойлова,
преподаватель кафедры экономической теории и эконометрики,
Научно-исследовательский Университет «Высшая школа экономики» – Нижний Новгород,
г. Нижний Новгород

Опыт экономически развитых стран показывает, что в борьбе за конкурентоспособность, обеспечение высоких темпов и качества экономического развития впереди оказываются те предприятия, деятельность которых строится на основе инновационного подхода, а в качестве главной цели стратегического плана выступает разработка новых высокотехнологичных товаров и услуг. Именно поэтому наиболее конкурентоспособными в пер-

спективе будут страны, обладающие развитым научно-производственным комплексом с высоким инновационным потенциалом.

Лишь единицы российских предприятий на данный момент являются активными участниками международных профессиональных сообществ, а также в полной мере используют лучшую практику и международную экспертизу для повышения своей конкурентоспособности.

В свете этого особенно актуальным представляется включение России в международный трансфер технологий. Тем более, что для этого есть все предпосылки: глубокие технологические традиции и развитый научный комплекс. Этот огромный научно-исследовательский потенциал в будущем может обеспечить высокий уровень конкурентоспособности российских предприятий на международных рынках и привлекательность российских разработок для внешних инвесторов.

Все это определяет особую актуальность вопросов международного трансфера технологий.

Международный трансфер технологий представляет собой явление достаточно новое, поэтому нельзя говорить о высокой степени проработанности данной темы. Намного более изученными являются вопросы модернизации инновационного потенциала промышленных предприятий с целью укрепления их позиций на национальном рынке. Появление же интереса к трансферу технологий в международном масштабе обусловлено выходом мирового хозяйства на новый уровень развития, все более усиливающимися процессами глобализации и регионализации.

Международный обмен технологиями в товарной форме появился еще в начале XX века, мировой же рынок технологий оформился лишь во второй половине столетия, когда количество международных коммерческих операций с технологиями выходит за рамки национального рынка.

Для современного этапа развития международных экономических отношений становится все более характерно широкое распространение формы обмена научно-техническими знаниями. В отличие от торговли материальными ценностями здесь предметом международного обмена выступают результаты деятельности, которые принято называть «невидимыми» товарами. Прежде всего, это связано с ускорением научно-технического прогресса и превращением науки в непосредственную производительную силу, что вынуждает фирмы участвовать в международном научно-техническом разделении труда. Расширение числа областей и направлений технических знаний, усиление международной специализации в сфере научных исследований требуют развития обмена между фирмами, основу которого составляет торговля научно-техническими знаниями и, в первую очередь, инновационными разработками.

Быстрое развитие обмена научно-техническими знаниями в современных условиях определяет много причин. Одна из основных – значительное усиление неравномерности развития экономики отдельных стран и как результат неодинаковый уровень развития науки и техники в разных странах. В условиях чрезвычайно быстрого научно-технического прогресса наблюдается сосредоточение передовой техники и технологии в небольшой группе промышленно развитых стран, которые ежегодно тратят огромные средства на НИОКР. Для развивающихся стран покупка передовой иностранной технологии является важным средством преодоления технической отсталости и создания собственной промышленности, способной удовлетворить потребности внутреннего рынка в важнейших товарах и уменьшить зависимость от импорта.

В то же время в условиях быстрого научно-технического прогресса фирмы вынуждены идти на приобретение иностранных научно-технических знаний,

поскольку их конкурентоспособность зависит, прежде всего, от овладения производством новых, технически более совершенных товаров. Основными «донорами» инноваций выступают преимущественно крупные фирмы – транснациональные корпорации, имеющие финансовые возможности для приобретения дорогостоящих ноу-хау и наиболее эффективного их использования [12].

В 30-х годах прошлого столетия Й. Шумпетер в работе «The Theory of Economic Development» ввел в экономическую теорию понятие инновации, отождествляя его с предпринимательской деятельностью хозяйствующего субъекта, нацеленной на внедрение и использование новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности. Современные экономисты трактуют инновацию как новшество, примененное в области технологии производства или управления какой-либо хозяйственной единицей, реализованное в новом изделии, технологии, т.е. коммерциализированное, а содержание инновационного процесса (в части технологических инноваций) определяют как промышленное освоение новых наукоемких технологий или процесс коммерциализации изобретения, новых технологий, видов продукции и услуг в результате научно-технической интеллектуальной деятельности [1, 4].

Определения таких понятий как «технологические инновации», «технологический трансфер», «технологический обмен» в зарубежной и отечественной литературе даются различные. Детальное освещение этих понятий можно найти в работе Г. Гумеровой и Э. Шаймиевой [6]. При этом мнения российских ученых практически едино: технология – это способ воздействия человека на предметы труда, отношение между основными факторами производства, определяемый наукой и практикой экономического и технического взаимодействия и основанный на механических, физических и химических свойствах средств производства. Другие понимают технологию более широко [11].

Систематическое исследование трансфера технологий началось сравнительно недавно, трансфер стал предметом серьезного изучения в последние двадцать лет – отчасти как реакция на законы Бэйя-Доула и Стивенсона-Уайддлера от 1980 г. в США.

Трансфер технологий или знаний, т.е. передача научных результатов и разработок в реальную экономику – один из необходимых элементов инновационного процесса. Поскольку основой любой инновации и технологии являются знания, которые сопряжены со сложными процессами, трансфер этих знаний трудно оценить, в том числе количественно.

Под технологическим трансфером, как правило, понимают передачу технологии от одной организации к другой. Именно через процесс трансфера технологий знания и технологии становятся новыми продуктами и услугами, доходят до конечного потребителя, что способствует экономическому росту и удовлетворению социальных нужд [7]. При этом результатом такой передачи можно считать активное применение технологии для производственных целей.

Согласно одному из взглядов термин «трансфер технологий» подразумевает передачу технологии, разработанной в исследовательской организации, в промышленность. Основными целями научно-исследовательских организаций в таком случае могут являться: содействие коммерциализации результатов научных исследований; вознаграждение и прибыль, освоение новых рынков и каналов сбыта, создание более тесных связей с промышленностью; создание дохода и содействие экономическому росту [9]. Существует также мнение, что трансфер технологий имеет место тогда, когда предприятие-разработчик новой технологии по тем или иным причинам не может успешно коммерциализировать научно-технические разработки, уступая их

другому предприятию, или же оно осуществляет целенаправленную деятельность по нетрадиционному (отличному от первоначального) использованию этих результатов в других отраслях или областях применения [8]. Трансфер значительно повышает потенциал коммерциализации разработки. Трансфер разработок нацелен на внедрение научно-технических разработок в практику и не связан непосредственно с получением коммерческого эффекта, поэтому началом трансфера разработки можно считать формирование технически реализуемой идеи, а завершением – доведение новой разработки до производства.

Таким образом, под трансфером технологии следует понимать передачу научно-технических знаний и опыта для оказания научно-технических услуг или выпуска продукции, т.е. распространение технологических знаний прикладного характера и опыта относительно процессов, методов производства и инновационных продуктов внутри отрасли, между отраслями, а также между странами. При этом трансфер технологий – это часть инновационного процесса, включающего этапы инновационного цикла от исследований и разработок до коммерциализации.

Часто понятия «коммерциализации технологий» и «трансфер технологий» используются как синонимы, что не всегда верно.

Коммерциализация технологий предполагает экономически эффективную реализацию технологий, т.е. с дальнейшим получением прибыли для разработчика и реципиента. Трансфер технологий же, как мы выяснили, в первую очередь, предполагает именно передачу информации во всех доступных формах для выполнения какой-то задачи (необязательно получения коммерческой выгоды).

Особое место занимает международный трансфер технологий, который иногда называют интернационализацией технологий.

Международный трансфер технологий (international technology transfer) представляет собой межгосударственное перемещение научно-технических достижений на коммерческой или безвозмездной основе. Это распространение технологических знаний прикладного характера и опыта относительно процессов, методов производства и инновационных продуктов между странами.

Международный трансфер технологий может рассматриваться в трех аспектах: как взаимовыгодный обмен технологиями, международное разделение труда в области создания и практического освоения интеллектуальных ценностей, как решающий фактор экономического развития страны, как средство экономической экспансии, технологической зависимости одной страны от другой. Именно возможность страны быть на острие технологических нововведений определяет конкурентоспособность ее экономики в мире, служит основой экономической и политической независимости, обеспечивает высокие социальные стандарты [2].

Кроме того, для России международный трансфер технологий – это процесс коммерциализации интеллектуального продукта, результатов научных исследований и научно-технических разработок, интеллектуальной собственности вплоть до создания совместно с зарубежными компаниями или по их заказу новых технологий различного назначения, участие как в долговременных (фундаментальных), так и краткосрочных (прикладных) научно-технических проектах, направленных на удовлетворение потребностей современного международного рынка.

Развитые страны, используя международный трансфер технологий, стремятся изменить как свои позиции, так и структуру своего присутствия на международном рынке, осуществляя тем самым вовсе не административное влияние на структуру производства товаров и услуг национального частного секто-

ра экономики. Для стр
трансфера технологий м<
ки, способом увеличения

Среди объектов м
лить: объекты промышл
детельства на промышл
ем товарных знаков, зн
если они не являются ч
нический опыт в виде т
цов, инструкций, черте
струмента, услуг консу
гические знания.

При разговоре о м
логий, следует иметь в
технических специалис
носящейся к военно-пр
малых наукоемких пре;

В отличие от трад
дается в особенно про
ском сопровождении 1
гий могут возникать р
барьер, различия в ме
пользовать большое р
венны различия в спо
ных товаров на рынок
тах и системах сертиф
могут отличаться зак
собственности (различ
моженном регулирова

Из перечисленны
например, для технол
различия в правилах с
препаратов, сертифиц
может быть разрешен
ствующей процедуры
обратное - ни один
могут использоваться
воохранения В цело
являются более жестк

Международный
способ выхода предп
нии вышеперечислен
это один из наиболе
межнациональных ры

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ
1. Азгальдов Г.Г., Косты
рия // Экономические ст
2. Анненков И.С. Новеш
// Инновационная эконом
Друкеровских чтений. –
3. Валдайцев С.В. Упрем
ЮНИТИ-ДАНА 2001
4. Голдякова Т.В. Понят

ра экономики. Для стран переходного периода развитие международного трансфера технологий может быть шагом на пути реструктуризации экономики, способом увеличения экспортных поступлений в государственный бюджет.

Среди объектов международного трансфера технологий можно выделить: объекты промышленной собственности (патенты на изобретения, свидетельства на промышленные образцы и на полезные модели), за исключением товарных знаков, знаков обслуживания и коммерческих наименований, если они не являются частью сделок по передаче технологии; ноу-хау и технический опыт в виде технико-экономических обоснований, моделей, образцов, инструкций, чертежей, спецификаций, технологической оснастки и инструмента, услуг консультантов и подготовки кадров, технические и технологические знания.

При разговоре о международном трансфере российских высоких технологий, следует иметь в виду продукцию, созданную коллективами ученых и технических специалистов, принадлежащих вузовской, академической и относящейся к военно-промышленному комплексу науки, а также командами малых наукоемких предприятий.

В отличие от традиционного трансфера, международный трансфер нуждается в особенно продуманной экономической оценке и четком юридическом сопровождении. При реализации международного трансфера технологий могут возникать различные трудности. К ним можно отнести языковый барьер, различия в ментальности и деловых традициях, необходимость использовать большое разнообразие систем и средств коммуникации. Существенны различия в способах государственного контроля за выходом различных товаров на рынок. К ним относятся различия в государственных стандартах и системах сертификации разных видов продукции. В различных станах могут отличаться законы, контролирующие обращение интеллектуальной собственности (различия в патентном праве), а также законодательство о таможенном регулировании.

Из перечисленных причин, затрудняющих международный трансфер, например, для технологий медико-биологического профиля, особенно важны различия в правилах сертификации продуктов. Так, ни один из медицинских препаратов, сертифицированных и разрешенных к применению в России, не может быть разрешен в США или странах Европейского Союза без соответствующей процедуры сертификации по правилам этих стран. Справедливо и обратное – ни один медицинский препарат или диагностическая система не могут использоваться в России без сертификатов российских органов здравоохранения. В целом, требования к товарам в развитых западных странах являются более жесткими, чем в России.

Международный трансфер технологий – достаточно рисковый и сложный способ выхода предприятий на внешние рынки, и, тем не менее, при выполнении вышеперечисленных условий и хорошем мониторинге всего процесса – это один из наиболее прибыльных вариантов развития, обеспечивающих на межнациональных рынках крепкое закрепление и большие перспективы.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Азгальдов Г. Г., Костин А. В. Интеллектуальная собственность, инновации и квалиметрия // Экономические стратегии, 2008. – № 2(60). – С. 162-164.
2. Анненков И.С. Новейшие тенденции развития высоких технологий в мировой экономике // Инновационная экономика и концепция современного менеджмента: Материалы первых Друкеровских чтений. – М.: Доброе слово, 2006. – С. 15.
3. Валдайцев С.В. Управление инновационным бизнесом: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
4. Голдякова Т.В. Понятие и классификация инноваций // Российский внешнеэкономический

вестник. – 2006. – № 2. – С. 51.
5. Гулати Р., Нория Н., Вольгенауген Ф. Кто преуспеет после кризиса // Harvard Business Review Россия. 2010. Июнь – июль. – С.63-70.
6. Гумерова Г., Шаймиева Э. Актуальные аспекты технологических инноваций на российских предприятиях // Инвестиции в России. – 2008. – № 11. – С. 37-46.
7. Критический анализ практики научно-технической инновационной деятельности и результатов коммерциализации технологий в Российской Федерации и в ЕС / Под ред.Х. Хайсберса и И. Розебума // Проект «Наука и коммерциализация технологий» (EuropeAid/115381/C/SV/RU). – М., 2006.
8. Мухин А.П., Арзамасцев Н.В., Ващенко В.П. и др. Коммерциализация научно-технических разработок: Учебно-практическое пособие. – М.: Институт предпринимательства и инвестиций, 2001. – С. 192.
9. Первушин В.А. Система коммерциализации технологий // Инновации. – 2007. – № 1. – С. 55-58.
10. Питер Друкер. Бизнес и инновации. – М.: Вильямс, 2007. – 432 с.
11. Рогова Е.М. Формирование и реализация механизмов технологического трансфера. – СПб.: Издательство СПбГУЭФ, 2005. – 198 с.
12. Шуйский В.Л. Импорт зарубежных технологий как средство ускорения перехода на инновационный путь развития // Внешнеэкономический бюллетень. – 2005. – № 9. – С. 39-41
13. Buganza T., Verganti R. Open innovation process to inbound knowledge: Collaboration with universities in four leading firms // European Journal of Innovation Management. – 2009. Vol.12 – No. 3. – P. 306-325.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ: ПРИОРИТЕТЫ ВРЕМЕНИ

Наталья Юрьевна Стоюшко,
кандидат экономических наук, доцент, Филиал ФГАУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет», г. Большой Камень, Приморский край
Любовь Геннадьевна Бабийчук,
студентка V курса, Филиал ФГАУ ВПО «Дальневосточный федеральный университет», г. Большой Камень, Приморский край

Эволюционные экономические преобразования, обусловленные замещением материальной составляющей при производстве экономических продуктов на интеллектуальную, способствуют бизнесу высокотехнологичных предприятий. Нематериальные активы как результат эффективности использования интеллектуального капитала являются источником повышения экономического потенциала предприятия.

Построение эффективной системы управления начинается с четкого понимания предмета, которым мы хотим управлять. Интеллектуальный капитал наиболее полно представляет природу и механизмы использования человеческого ресурса в организации. Сотрудник представляет для компании интерес своими знаниями, опытом, навыками, способностями, отношениями и связями. В совокупности все представленные категории, так или иначе, формируют интеллектуальный капитал компании.

Понятие «интеллектуальный капитал» шире, чем более привычные понятия «интеллектуальная собственность» и «нематериальные активы». Интеллектуальный капитал – это ясные, недвусмысленные, передаваемые знания, которыми обладает организация; знание, которое может быть конвертировано в стоимость. Определение интеллектуального капитала может формулироваться по-разному, в зависимости от того, какой его аспект рассматривается. С одной стороны, интеллектуальный капитал выступает как форма капитализации интеллектуального потенциала. С другой стороны, интеллектуальный капитал выступает патентом, управленческими навыками, процессом, технологиями, опытом, связью с потребителями и поставщиками и знаниями о них. Также интеллектуальный капитал часто считают совокупностью нематериальных активов организации, которые доступны к оцениванию и управ-