

Позиция	Рейтинг Республики Беларусь в разрезе классификационных групп		
	страны Европы и Центральной Азии	страны с разме- ром дохода вы- ше среднего	страны со сред- ним размерам населения
Количество стран	27	42	61
Бизнес	13	16	22
Регистрация предприятий	3	2	4
Получение разрешений на строительство	4	10	11
Наем рабочей силы	2	5	13
Регистрация собственности	5	2	6
Кредитование	25	36	41
Защита инвесторов	22	35	33
Налогообложение	27	42	61
Международная торговля	18	34	43
Обеспечение исполнения кон- трактов	1	1	6
Ликвидация предприятий	10	16	22

Источник: собственная разработка на основании Отчета «Модернизация ведения биз-  
неса в Беларуси» [Электронный ресурс] / Международная финансовая корпорация. – 2008. –  
Режим доступа: [research.by/rus/business](http://research.by/rus/business). – Дата доступа: 02.10.2009.

*Л.М. Лапицкая, канд. экон. наук, доцент  
ГГТУ им. П.О. Сухого (Гомель)*  
*В.И. Маргунова, канд. экон. наук, доцент  
БТЭУ ПК (Гомель)*

## НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ТРАНСФЕРА В БЕЛАРУСИ

В настоящее время в Беларуси впервые из всех других стран СНГ уже разработа-  
на комплексная инновационная программа развития нашей республики  
на 2007–2010 гг. Качественный перелом в развитии научно-промышленного  
комплекса Республики Беларусь может быть обеспечен только на инновацион-  
ном пути развития и потребует, помимо инвестиций, создания новых рыночных  
механизмов инновационной экономики. Одним из таких механизмов является  
технологический трансфер.

В основном, под технологическим трансфером понимают передачу тех-  
нологического ноу-хау от одного учреждения другому.

Технологическое ноу-хау часто приобретается учреждением, которое само  
не способно перевести полученное знание в продукцию или инновационные  
процессы, например: из-за незнания рынка, недостаточности производственных  
фондов, отсутствия каналов дистрибуции, дефицита капитала и по другим при-

чинам. Тем не менее, для использования ноу-хау необходимы механизмы, продвигающие идею его приобретения, с эффективной дистрибуцией последнего.

Контакт между поставщиком и покупателем может быть прямым, если поставщик и покупатель знают своих потенциальных партнеров и информированы об их интересах и предложениях. Это – прямой трансфер.

Встречаются следующие формы прямого ТТ:

- от университетов – промышленным предприятиям;
- от научно-исследовательских институтов – промышленным предприятиям;
- личный ТТ при найме персонала;
- обмен между промышленными предприятиями и их филиалами путем заказов и доставок;
- между сотрудничающими промышленными предприятиями, когда последние формируют стратегические объединения;
- от учреждений ТТ – промышленным предприятиям;
- ярмарки, выставки, съезды.

Все учреждения, занимающиеся внедрением инновационных технологий могут быть названы «источниками технологии». Прежде всего, это очевидно для университетов и научно-исследовательских институтов, ориентированных на фундаментальные исследования, в случае которых ноу-хау поступает экспертам через публикации.

Очень удачным путем является так называемый «личный технологический трансфер». Найм квалифицированного персонала может стимулировать внедрение нового ноу-хау на промышленном предприятии. Для осуществления подобного трансфера необходимо знать, какое ноу-хау необходимо предприятию. Это может показаться очевидным, однако это является чрезвычайно важным для выживания промышленного предприятия, в особенности в стадии технологических изменений.

Технологический трансфер от одного промышленного предприятия к другому трудно проследить. Без особых условий (равных инвестиций, договоров о сотрудничестве или стратегических альянсов и т.п.) промышленное предприятие не будет делиться новыми идеями с другими предприятиями. В этом отношении даже промышленные предприятия, относящиеся к одной и той же сфере деятельности, считают других скорее конкурентами, чем партнерами. С национальной или экономической точки зрения такое эгоистическое отношение к конкурентам приводит к негативным последствиям: имеет смысл соревноваться во влиянии на внутренний рынок только после того, как совместными усилиями на доконкурентной стадии будут устранены иностранные конкуренты. Индивидуальные промышленные предприятия могли бы затем выйти на внешний рынок со своим новым уникальным подходом и с более предпочтительными перспективами удачной деятельности.

Технологический трансфер между промышленными предприятиями особенно эффективен, если стороны представляют собой взаимодополняющие отрасли промышленного производства и способны расширить круг производимой продукции, не находясь в конкурентных отношениях друг с другом. В настоя-

щее время, «инновационные коммерческие предприятия», нанятые третьими лицами для исследований, не занимают значительный сегмент рынка.

Часто нуждающиеся в услугах по технологическому трансферу должны срочно удовлетворить спрос в тех сферах, с рыночными условиями в которых они не знакомы, а иногда и вовсе не имеют понятия о ситуации на рынке. Изменение традиционных форм производства и замена последних на новые технологии часто приводит к банкротству бизнеса.

Для того, чтобы предотвратить это, часто с поддержкой государства создаются агентства, целью деятельности которых является посредничество в процессе технологического трансфера. В их задачу входит сбор информации о спросе и предложении на определенные услуги технологического трансфера и установление надлежащих контактов. Этот путь технологического трансфера называется непрямым и включает в себя:

- агентства по технологическому трансферу, которые обычно поддерживаются правительством, с региональной, национальной или международной сферами деятельности;
- представителей по технологическому трансферу в университетах;
- представителей по технологическому трансферу в научно-исследовательских институтах;
- электронный технологический трансфер (например, базы данных).

Многие из субсидируемых государством посредников зависят также от финансовой помощи третьих лиц и с целью выживания овладевают более широким сегментом рынка, чем только рынок услуг по технологическому трансферу. Огромное число таких агентств, например, предлагает обучение на семинарах, услуги по организации торговых выставок и финансовые консультации, используя государственные рекламные программы.

*Н.Н. Лебединская*  
*МГПУ им. И.П. Шамякина (Мозырь)*

## **ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

В Республике Беларусь на современном этапе развития ведется работа по формированию инновационной инфраструктуры, включающая создание технопарковых структур, технико-внедренческих зон, инновационных центров, инкубаторов малого бизнеса, центров трансфера технологий, центров поддержки предпринимательства, что позволяет комплексно решать вопросы организации информационно-консультативных услуг и технической помощи инновационным предприятиям. Для создания такой инфраструктуры необходимо достаточное большое количество инвестиций.

Исследование проблем инвестирования всегда находилось в центре экономической науки. Это обусловлено тем, что инвестиции затрагивают самые глу-