

## Секция «Государственное и муниципальное управление»

### Международный трансфер новых технологий – практическая реализация и проблемы госрегулирования

**Юрик Сергей Владимирович**

*Аспирант*

*Белорусский государственный университет, Экономический факультет, Минск, Беларусь*

*E-mail: sptm99@mail.ru*

С созданием Таможенного союза (ТС) трех стран России, Казахстана и Беларуси сложились все условия для того, чтобы начался процесс активного проникновения на общий рынок ТС западных производителей новых товаров и новейших технологий.

В рамках темы практической реализации международного трансфера новых технологий (МТНТ) для модернизации производства рассмотрим две его формы: 1) прямой импорт новейшего оборудования (технологическое оборудование с атрибутами интеллектуальной собственности, за коммерческое использование которых необходимо платить лицензионные платежи) и 2) комплексную стратегию долгосрочной реализации МТНТ в рамках франчайзинга с элементами инновационного лизинга новейшего оборудования.

1. Прямой импорт. Проведенный нами анализ показал, что в отношении уплаты таможенных пошлин для новейшего оборудования по сравнению с обычным никаких дополнительных льгот при ввозе новейшего оборудования законодательством стран ТС не предусмотрено. И даже более того, при ввозе новейшего оборудования, согласно существующим нормам, его таможенная стоимость увеличивается на стоимость лицензии и/или лицензионных платежей, которые не всегда известны заранее (зависят от будущих объемов производства, например), что требует сложных обоснований при формировании таможенной стоимости и доплаты таможенной пошлины в течение определенного времени действия лицензии с бесконечными таможенными проверками.

Кроме того, 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 при импорте технологического оборудования на территорию ТС на сегодняшний день несколько предпочтительнее выглядит Казахстан, поскольку ставки ввозных таможенных пошлин едины для всех стран-участниц, а ставка НДС в Казахстане составляет в настоящее время 12% и, кроме того, существует возможность воспользоваться освобождением от НДС в отношении широкого спектра промышленного оборудования, хотя и при условии его целевого использования. Напомним, что в России ставка НДС равна 18%, а в Беларуси – 20%. Никаких отдельных льгот для *новейшего* оборудования ни в одной стране ТС не предусмотрено. Конечно, для технологического оборудования можно в дальнейшем получить освобождение от НДС (или его части) путем вычета, но первоначально надо заплатить все налоги, что требует привлечения немалых средств в начале проекта, когда финансов, как правило, не хватает. Таким образом, в случае новейшего оборудования меры госрегулирования остаются не задействованными, оставляя важнейший начальный этап ввоза новейшего оборудования без стимулирующей господдержки.

2) Франчайзинг. На практике, как правило, бизнес-схема франчайзинга реализуется в рамках комплекса договоров, поскольку ни в одной стране ЕЭП нет законов, прямо регулирующих создание и функционирование франчайзинга. Прежде всего, с организационно-правовой точки зрения взаимоотношения между франчайзером и франчайзи строятся на договорах о совместной деятельности. В случае международного сотрудничества, данный договор может быть подкреплён договором о создании иностранного совместного предприятия с участием иностранного инвестора, что может трактоваться как инвестиционная деятельность, при осуществлении которой предусмотрено множество льгот, позволяющих сэкономить дефицитные финансы.

Далее, важно подчеркнуть, что в схеме франчайзинга оборудование, технологии, материалы и т.д. могут быть переданы франчайзером принимающей стороне (франчайзи) на условиях договора лизинга, а также могут быть внесены в уставный капитал создаваемого на базе франчайзи совместного предприятия (в этом случае законодательно может быть предусмотрено освобождение от таможенных пошлин и частичное – от НДС). Что касается международного лизинга, то, согласно закону, все ввезенное оборудование остается на балансе франчайзера и может перейти в собственность франчайзи только после окончания договора лизинга, что потребует таможенной очистки и уплаты таможенных пошлин. Однако, законодательно допустимо, что по соглашению сторон в договоре лизинга может предусматриваться ускоренная амортизация лизингового имущества, т.е. основные средства, передаваемые в пользование франчайзи, могут быть полностью самортизированы за срок действия этого договора (сумма амортизационных отчислений, начисленных ускоренным методом, в налогооблагаемую базу не включается). Таким образом, комбинация договора лизинга с договором о совместной деятельности открывает большие возможности для гибкого регулирования взаимоотношений франчайзера и франчайзи и снижения налогооблагаемой базы, что всегда немаловажно для любого бизнеса.

Кроме того, помимо перечисленных преимуществ, следует учесть и высокую защищенность вложений франчайзера, в том числе и по их возврату (тройная система договоров - договор о совместной деятельности, лицензионный договор и лизинговый договор), что делает схемы франчайзинга достаточно устойчивыми и привлекательными для иностранных инвесторов при вхождении на рынок ТС.

В заключении необходимо отметить, что, например, в США после 5 лет деятельности на рынке выживают лишь 23% частных предприятий, после 10 лет - 18%, в то время как среди предприятий, работающих по франшизе, через 5 лет распадаются 8%, через 10 лет - 10%, что демонстрирует надежность отношений франчайзинга и лишний раз свидетельствует о высоком потенциале его развития.

#### **ВЫВОДЫ.**

1. В свете призывов к внедрению новейших технологий и осуществления модернизации производства на их основе, сложность и первоначальная дороговизна прямого ввоза новейшего оборудования просто удивляет, как и полное отсутствие конкретных мер госрегулирования и стимулирования. Здесь требуется введение понятия «наиболее технологическое оборудование» (=технологическое оборудование плюс лицензионный договор) и разработка дополнительных мер стимулирования его ввоза.

2. В отношении схемы франчайзинга приятно удивляет то, что при отсутствии внимания государства, данная схема бизнес-процесса может быть организована и действо-

вать успешно. Судя по мнению экспертов, пока правовая база для реализации данной формы бизнеса имеется и состоит из разных норм, не используя комплексной нормы – закона. Судя по международной успешности данного вида бизнеса, для его массового роста единый для ТС закон о франчайзинге, обобщающий все нормы национальных законодательств, в ближайшем будущем может пригодиться участникам бизнес-сообщества ТС.