

## **ОЦЕНКА ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ: ФАКТОРНЫЙ ПОДХОД**

*И.П. Килина*

Статья посвящена анализу экономической категории «экспортный потенциал высокотехнологичной продукции». Рассмотрены подходы к трактовке термина «высотехнологичная продукция». Проведена параметрическая оценка экспортного потенциала высокотехнологичной продукции.

Ключевые слова: экспортный потенциал, высокотехнологичные товары, оценка экспортного потенциала.

Приоритетным направлением государственной политики, продекларированным в Стратегии научно-технологического развития РФ, Стратегии инновационного развития РФ до 2020 года, в послании Президента РФ 2016 г., является повышение международной конкурентоспособности высокотехнологичной продукции российского производства. В рамках реализации государственных программ блока «Инновационное развитие и модернизация экономики» разрабатываются механизмы государственной поддержки экспорта, ориентированные на субъекты инновационной деятельности. Основным целевым индикатором является доля экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров (в 2020 году до 5–7 %). Динамика изменения данного показателя за период с 1989 г. по 2015 г. представлена на рис. 1. Максимальной доля экспорта высокотехнологичной продукции была в 1992 г. – 5,66 %, что связано с колоссальным оттоком высокотехнологичных основных производственных фондов, последние же несколько лет

отмечается устойчивая тенденция сокращения доли экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров, в 2015 г. – 1,84 %, наименьший показатель за последние 10 лет.

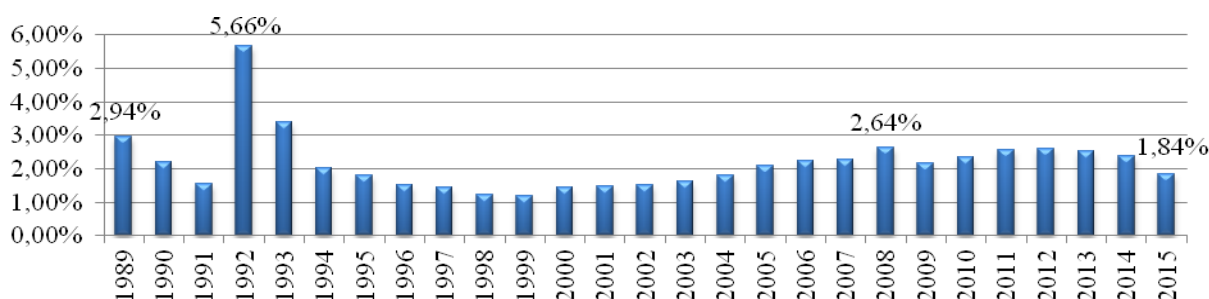


Рис. 1. Доля экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров, % (источник данных: статистика Всемирного банка <http://data.worldbank.org/indicator>)

Оценка современной позиции Российской Федерации на мировом рынке высокотехнологичной продукции дает основание полагать – достижение плановых показателей до 5–7 % до 2020 года является весьма сложной задачей, что подчеркивает необходимость повышения качества планирования и прогнозирования целевых показателей в рамках реализации программного подхода в управлении экономикой, а также разработки политики в области внешнеэкономической деятельности.

Эффективная методика планирования и контроля целевых индикаторов внешнеэкономической деятельности должна опираться на оценку экспортного потенциала высокотехнологичной продукции. Понятие «потенциал» широко используется в научной литературе и в широком смысле означает возможность реализации способностей. Термин «экспортный потенциал» относится к категории «экономический потенциал», который включает в себя совокупность природных, финансовых, инфраструктурных, трудовых и пр. ресурсов, а количественно воплощается в виде валового внутреннего продукта, основных фондов, объемов потребления материальных благ и т.п.

Анализ экономической литературы показал, что категория «экспортный потенциал» применяется в отношении следующих объектов: страна, регион, отрасль, предприятие, продукция (ресурс) (рис. 2.).



Рис. 2. Объекты экспортного потенциала

При этом экспортный потенциал подразумевает возможность экономики производить конкурентоспособную продукцию, востребованную на мировом рынке. Применительно к нашему объекту исследования, под экспортным потенциалом высокотехнологичной продукции будем понимать возможный объем экспорта высокотехнологичной продукции, произведенной отечественными производителями, востребованной на мировом рынке.

Оценка экспортного потенциала высокотехнологичной продукции основывается на понимании сущности понятия «высокотехнологичная продукция», что в настоящее время является одной из основных проблем при разработке политики в области инновационной деятельности, поскольку не существует единого подхода к интерпретации понятия «высокотехнологичная продукция».

На сегодняшний день наиболее популярны методики, разработанные ООН (Стандартная международная торговая классификация (СИТЦ)), Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Национальным научным фондом США. По каждой из методик ведется статистика соответствующими организациями, с разбивкой на отрасли и, если предусмотрено методикой, на виды продукции.

Для оценки потенциала экспорта высокотехнологичной продукции интересной представляется классификационный подход ОЭСР, описанный в методическом пособии «Руководство по измерению информационного общества», в соответствии с которым выделяют несколько высокотехнологичных уровней инновационных отраслей (на базе данной методики формируется Европейское инновационное табло (рейтинг стран по инновационному развитию)) (рис. 3).

В РФ с нормативно-правовой точки зрения долгое время было неясно, какой товар является высокотехнологичным. Однако меры государственной поддержки инновационной деятельности определили необходимость законодательного закрепления данного понятия. В Приказе Минпромторга России от 02.07.2015 № 1809 содержится конкретный перечень высокотехнологичных товаров в соответствии с ТНВЭД ЕАЭС.

На формирование и развитие экспортного потенциала высокотехнологичной продукции оказывают влияние внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относятся: внешнеэкономические (спрос на продукцию на мировом рынке, емкость рынка, конкурентоспособность и т.п.), внешнеполитические (лоббирование и поддержка некоторых отраслей и производителей, наличие барьеров для входа на рынок, санкционные и запретительные режимы и т.п.); к внутренним факторам относятся: внутриэкономические (финансирование инновационной деятельности, спрос на внутреннем рынке, меры налогового и таможенного регулирования), внутриполитические (государственная поддержка инновационной деятельности и промышленности, государственные программы), инфраструктурные фак-

торы (наличие материально-технической базы, информационное, маркетинговое и консалтинговое обеспечение инновационной деятельности).

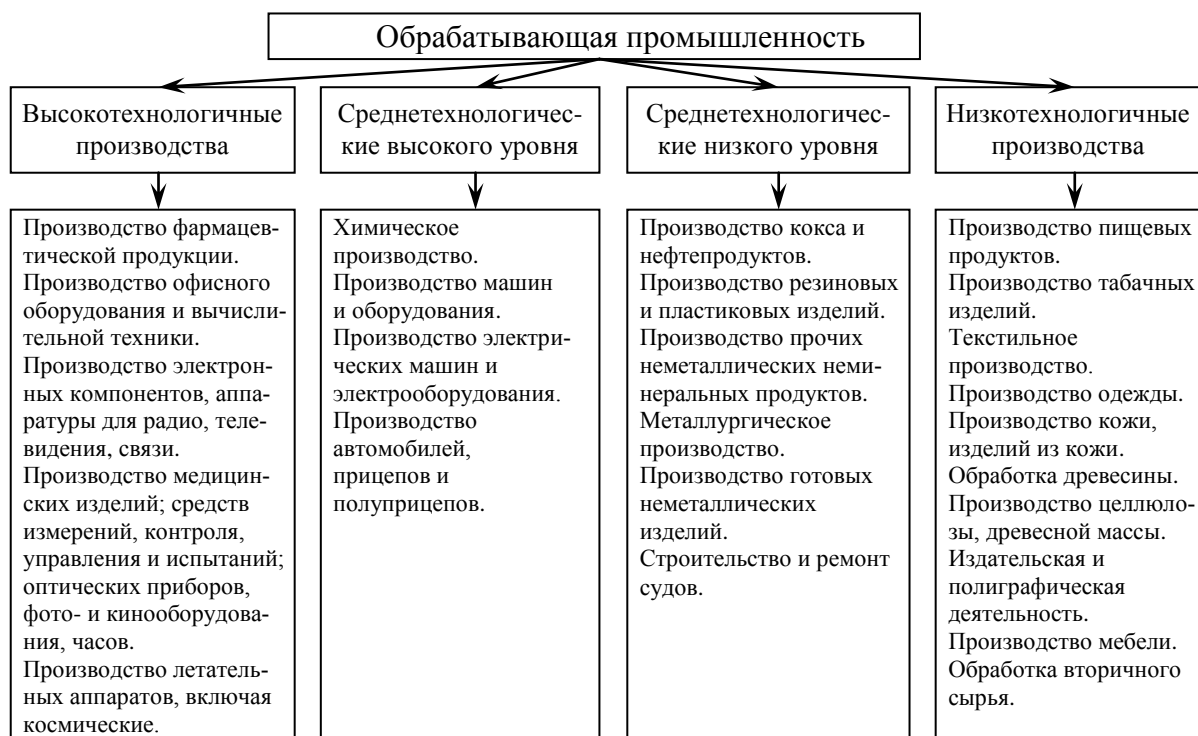


Рис. 3. Классификация отраслей обрабатывающей промышленности ОЭСР

Основываясь на существующих подходах, применим параметрический подход к оценке экспортного потенциала по следующим показателям:

- структура экспорта высокотехнологичной продукции, %;
- доля экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров, %;
- доля экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта промышленных товаров, %;
- темп прироста высокотехнологичного экспорта, %;
- доля затрат на исследования и разработки, % от ВВП;
- инновационная активность организации, %;
- доля высокотехнологичных товаров в структуре импорта, %;
- доля высокотехнологичных товаров в структуре экспорта, %;
- коэффициент международной конкурентоспособности (отношение внешнеторгового сальдо высокотехнологичной продукции к внешнеторговому обороту).

Анализ структуры экспорта инновационных товаров за период 2013–2014 гг. показал, что в 2014 году наибольшую долю в структуре экспорта занимают инновационные товары добывающей промышленности (58,82 %), при этом наиболее устойчивое положение имеет продукция высокотехно-

логичных производств (доля увеличилась с 4,95 % до 6,42 %) (рис. 4). Данная ситуация подтверждает, что, с одной стороны, конкурентным преимуществом российского экспорта является добывающая промышленность, в том числе и ее инновационный аспект, а с другой стороны, экспорт высокотехнологичной продукции остается востребованным в период нестабильных внешнеэкономических и политических условий.

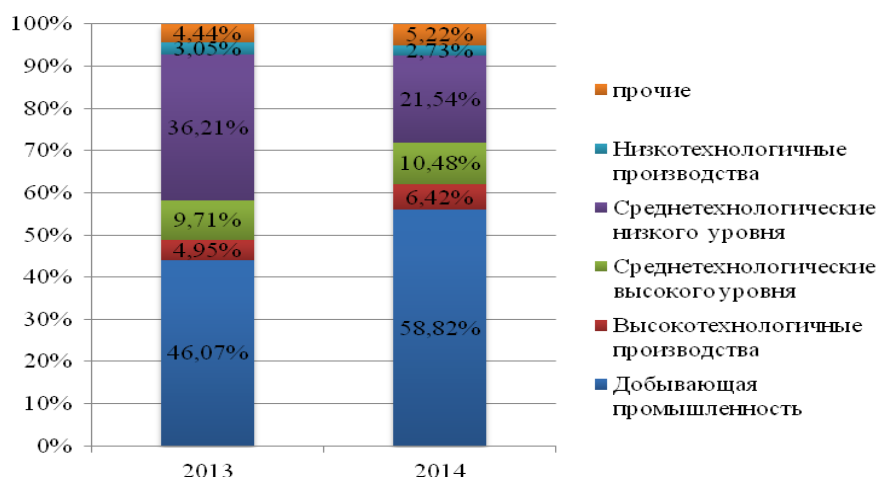


Рис. 4. Структура экспорта инновационной продукции (методика ОЭРС)

В табл. 1 представлены доля высокотехнологичных товаров в структуре экспорта/импорта, а также коэффициент международной конкурентоспособности.

Таблица 1

Показатели экспортного потенциала

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017 г., январь
Доля высокотехнологичных товаров в структуре экспорта	10,2	10,0	12,8	14,5	9,7
Доля высокотехнологичных товаров в структуре импорта	62,4	61,2	58,7	61,3	59,2
Коэффициент международной конкурентоспособности	-0,7	-0,7	-0,6	-0,6	-0,7

(рассчитано автором по данным Государственного комитета статистики <http://www.gks.ru>)

Сохраняется существенная зависимость от импорта высокотехнологичной продукции, импорт более чем в 4 раза превышает экспорт. В условиях, когда РФ не может обеспечить внутреннюю потребность в высокотехнологичной продукции (что подтверждает отрицательный коэффициент между-

народной конкурентоспособности), увеличение экспортного потенциала является сложной задачей, которая может быть решена за счет диверсификации экспорта и расширения рынка сбыта в конкурентоспособных отраслях.

Неотъемлемым условием развития экспортного потенциала является финансирование. РФ по уровню затрат на исследования и разработки в % от ВВП занимает 41 место в мире – 1,19 % в 2014 году (1-е место – Корея (4,29 %)). Доля высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта РФ в 2015 году составляет 13,8 % – 53 место в мире (1 место Филиппины с 53 %).

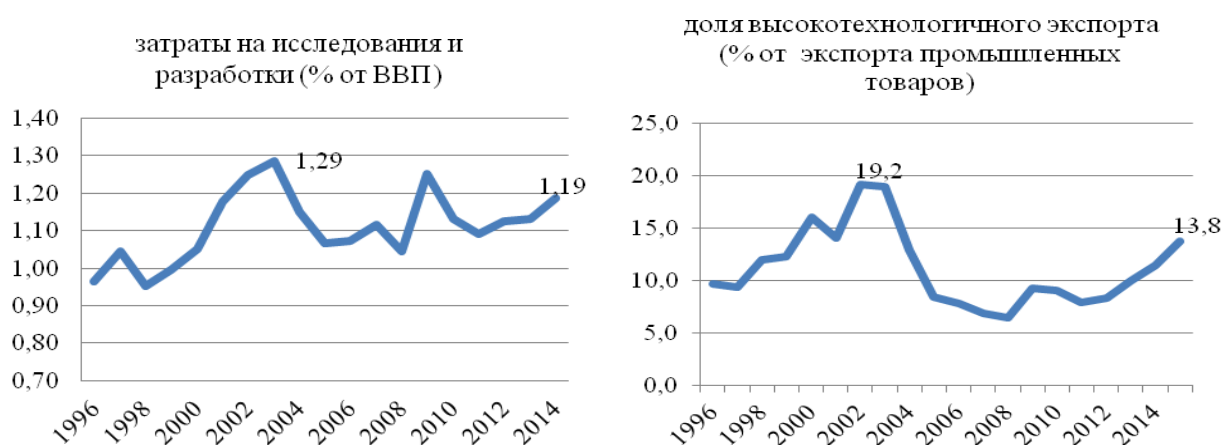


Рис. 5. Динамика затрат на исследования и разработки (% от ВВП), динамика доли высокотехнологичного экспорта (% от экспорта промышленных товаров) (рассчитано автором на основе данных: статистика Всемирного банка <http://data.worldbank.org/indicator>)

Проанализируем влияние изменения ВВП на прирост высокотехнологичного экспорта. Расчеты основаны на статистике Всемирного банка, абсолютные показатели экспорта высокотехнологичной продукции и ВВП представлены в долларах. Рассчитаем показатель эластичности высокотехнологичного экспорта по ВВП, который показывает, на сколько процентов изменится экспорт высокотехнологичной продукции при изменении ВВП на 1 %, иными словами, исследуем степень влияния экономической ситуации в стране на объем экспорта. Расчеты представлены в табл. 2.

Таблица 2

Эластичность экспорта по ВВП

Показатель	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Темп прироста высокотехнологичного экспорта, %	12,10	7,26	30,34	22,00	13,71	-1,68
Темп прироста ВВП, %	24,72	33,38	5,90	3,61	-8,02	-35,15
Эластичность экспорта по % ВВП	0,4898	0,2178	5,1485	6,0938	-1,7098	0,048

Почти всегда наблюдается прямо пропорциональная зависимость между ростом ВВП и ростом экспорта, однако, отметим, что в период экономического спада высокотехнологический экспорт остается более устойчивым. Так, в 2014 году при падении ВВП на 8,02 % экспорт высокотехнологичной продукции увеличился на 13,71 % (стоимостное измерение осуществлялось в долларах США).

Рассмотрим динамику изменения инновационной активности организации за период 2010–2015 гг. (рис. 6). Именно инновационно-активные организации являются потенциальными экспортёрами высокотехнологичной продукции. Из рисунка видно, что с 2011 года наблюдается устойчивая динамика снижения изучаемого показателя, в 2015 году он составил 9,3 %, в то время как в развитых странах среднее значение показателя составляет 40 %.

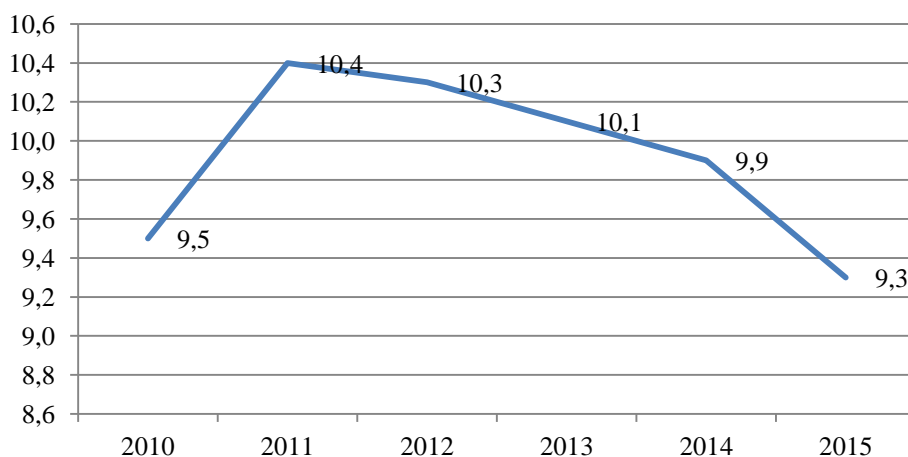


Рис. 6. Инновационная активность организации РФ, %

Таким образом, экспортный потенциал высокотехнологичной продукции РФ остается на невысоком уровне, что объясняется, с одной стороны, традиционной сырьевой ориентацией экспорта, в чем Россия имеет конкурентные преимущества, и высокой долей импорта высокотехнологичной продукцией, с другой стороны, слабой инновационной активностью российских организаций, проблемами в научно-технологическом развитии. Поэтому с целью увеличения экспортного потенциала высокотехнологичной продукции РФ, должны быть активизированы меры государственной поддержки инновационного развития, в том числе ориентированные на поддержку экспорта.

#### Библиографический список

1. Батурина, Э.А. Экспортный потенциал России: сущность и оценка / Э.А. Батурина, А.В. Цветных // Актуальные проблемы авиации и космонавтики. – 2010. – № 6. – С. 136–138.

2. Ивановский, Д.Ю. Разработка системы показателей оценки уровня развития экспортного потенциала региона / Д.Ю. Ивановский // Известия ТулГУ. Экономические и юридические науки. – 2007. – № 1. – С. 43–47.
3. Кардапольцев, К.В. Исследование понятия «экономический потенциал» социально-экономической системы / К.В. Кардапольцев // Наука ЮУрГУ: материалы 66-й научной конференции. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2014. – С. 554–556.
4. Килина, И.П. Анализ внешней торговли РФ высокотехнологичными товарами / И.П. Килина // Таможенное дело и внешнеэкономическая деятельность компаний. – 2016. – № 1(1).
5. Коцюбинский, В. А. Измерение уровня инновационного развития: мировая практика и российский опыт / В.А. Коцюбинский, В.А. Еремкин. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014. – 194 с. – (Инновационная экономика: опыт).
6. Пыталева, Е.В. Развитие внешнеэкономического потенциала региона (на примере Челябинской области) / Е.В. Пыталева // Вестник ЧелГУ. – 2013. – № 3 (294). – С. 47–48.
7. Русаков, И.А. Формирование экспортного потенциала / И.А. Русаков // Вестник Саратовского гос. социально-эконом. ун-та. – 2011. – № 5.
8. Смирнова, И.А. Таможенное регулирование и поддержка внешнеэкономической деятельности предприятий / И.А. Смирнова, В.С. Круглов // Вестник Саратовского гос. социально-эконом. ун-та. – 2013. – № 4 (48). – С. 69–72.
9. Степанов, Е.А. Влияние внешней торговли на экономический рост национальной экономики / Е.А. Степанов // Вестник ЧелГУ. – 2013. – № 32 (323). – С. 34–42.
10. Ультан, С.И. Методологические основы формирования и исследования экспортного потенциала отрасли (на примере отрасли цветной металлургии) / С.И. Ультан, Н.Ю. Роговская // Вестник ОмГУ. Серия: Экономика. – 2012. – № 1.
11. Индикаторы инновационной деятельности: 2016: статистический сборник / Н.В. Городникова, Л.М. Гохберг, К.А. Дитковский и др. – М.: НИУ ВШЭ, 2016. – 320 с.
12. Официальный сайт Всемирного банка. – URL: <http://www.vsemirnyjbank.org>.
13. Официальный сайт Государственного комитета статистики. – URL: <http://www.gks.ru/>.

[К содержанию](#)