

Вопросы развития экспортного потенциала высокотехнологической продукции¹

Академик Н.Я. Петраков, д.э.н. Г.Л. Шагалов
Институт проблем рынка РАН

Готовится публикация в журнале "Промышленная политика России", 2005.

Низкий инновационный потенциал современной России находит свое отражение и в характере участия государства в международном разделении труда. В экспорте доминирующие позиции принадлежат поставкам продукции топливно-энергетических и сырьевых отраслей. Доля инновационно-ориентированной, высокотехнологичной продукции в товарном экспорте страны, по оценкам, составляет 8% против 32-31% в США и Великобритании и 20% - в Китае. Доля в мировом экспорте информатизационного оборудования составляет -0,04% по сравнению 13% в США, 9,7% в Японии, 5,3% и 7,1% в Китае. Объем суммарного импорта инновационно-ориентированной продукции примерно в два раза превышает национальный экспорт аналогичной продукции.

Невысокий инновационный потенциал обуславливается рядом причин, среди которых следует выделить следующие причины.

Устаревший парк оборудования в промышленности; средний возраст машин и оборудования составляет более 20 лет. В 90-е годы в большинстве отраслей промышленности значительно уменьшился ввод новых мощностей. Качество производственного аппарата ухудшилось. Степень износа основных фондов промышленности увеличилась с 46,4% в 1990 г. до 49,9% в 2001 г. К 2003 г. названный показатель составил 51,4%. В нефтеперерабатывающей промышленности, черной металлургии, химической и нефтехимической промышленности, промышленности строительных материалов, легкой и пищевой промышленности этот показатель еще выше.

Коэффициент обновления (ввод в действие основных фондов (без скота) в процентах от общей стоимости основных фондов на конец года) в промышленности в целом снизился с 6,9% в 1990 г. до 1,8% в 2003 году. Причем, снижение этого показателя за этот период наблюдалось во всех отраслях промышленности. В наибольшей мере он снизился в легкой промышленности - до 0,5%, а также в химической и нефтехимической - до 0,9 % и в наиболее важной отрасли для научно - технического прогресса - в машиностроении и металлообработке – до 0,9%.

Средний возраст производственного оборудования в промышленности увеличился с 10,8 в 1990 г. до 20,7 лет в 2003 г. и превысил более чем в 1,7 раза нормативный срок службы. При этом, доля оборудования в возрасте до 5 лет уменьшилась с 29,4% в 1990 г. до 7,8% в 2003 г., в возрасте 6-10 лет – с 28,3% до 4,9%. Следовательно, доля оборудования в возрасте 10 лет, введенного в период реформ, составляла только 12,7%. В то же время удельный вес оборудования в возрасте более 20 лет увеличился с 15% до 48,2%, а в возрасте 16-20 лет с 10,8 до 22,7, в возрасте 11-15 лет – практически остался на уровне 1990 г.

Физически и морально устаревшее технологическое оборудование, низкий уровень технологий и высокие затраты не позволяют в полной мере в настоящее время большинству российских фирм и предприятий решать задачу повышения технико-экономического уровня выпускаемой продукции и её конкурентоспособности.

Инновации осуществляются за счет собственных средств предприятий, которых в большинстве отраслей явно недостаточно; при этом существуют трудности в получении

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РГНФ - грант 05-02-02210а.

среднесрочных и долгосрочных кредитов. Государство, уповая на рыночные силы, практически не участвует в инвестиционной поддержке инноваций.

В стране отсутствует мало-мальски эффективная инновационная система. Создание национальной инновационной системы было провозглашено на государственном уровне в качестве стратегического направления развития страны в целом и научно-технологической сферы в частности, в 1997 году. С тех пор создавались отдельные элементы этой системы (государственные фонды, технопарки, инновационно-технологические центры, Венчурный инновационный фонд, и т.п.), но вне связи друг с другом и с другими секторами экономики (такими, как промышленность и сфера образования). При этом заимствование зарубежного опыта происходило путем переноса отдельных элементов, взятых из целостных экономических механизмов, и потому не приводило к ожидавшимся результатам. В итоге, несмотря на положительный опыт целого ряда инициатив, прорыва в области инновационного развития экономики не произошло.

Главной проблемой остается отсутствие действенных экономических механизмов, стимулирующих как инвестирование в инновационную сферу, в создание нововведений, так и их коммерциализацию.

В стране отсутствует также целостная система государственной поддержки экспорта вообще и инновационно-ориентированного, в частности.

Кроме того, достаточно широкий комплекс причин снижал общую конкурентоспособность продукции. Сюда можно отнести: снижение покупательной способности в стране; низкий уровень инвестиций в модернизацию; ограниченность номенклатуры, неудовлетворительный менеджмент и маркетинг, отсутствие сервисного обслуживания.

Определенным препятствием на пути развития экспорта выступает низкий уровень конкуренции в стране, что не стимулирует повышение эффективности производства. Многие предприятия не сталкиваются с конкуренцией на их рынках. В условиях многочисленных недостатков хозяйственного права, неотработанности налоговой системы, слабой защищенности прав собственников и т.п. говорить о существовании позитивно воздействующей на экспортное производство конкурентной среды в нашей стране трудно.

Кроме того, достаточно широкий комплекс причин снижал общую конкурентоспособность продукции. Сюда можно отнести: снижение покупательной способности в стране; низкий уровень инвестиций в модернизацию; ограниченность номенклатуры, неудовлетворительный менеджмент и маркетинг, отсутствие сервисного обслуживания.

Низкий инновационный потенциал приводит к тому, что Россия значительно отстает в развитии экспорта готовых изделий, в первую очередь машин и оборудования, наукоемкой продукции и другой продукции с высокой долей добавленной стоимости. Так, в 2002 году позиция продукции с высокой добавленной стоимостью (машины, оборудование, транспортные средства, химические товары, изделия легкой промышленности, другие готовые промышленные товары) ухудшились по сравнению с концом 90-х годов; сейчас их доля в экспорте составляет 19% (в 1977-1999 гг. – 22-23%). Все это ставит под вопрос возможности сохранения стабильных и достаточно высоких темпов экономического роста в перспективе и ограничивает пути укрепления позиций России на мировом рынке.

Достаточно прочными и сравнительно стабильными являются позиции России на рынках топливно-сырьевых товаров и материалов. Так, Россия занимает первое место в мире по экспорту природного газа, необработанных алмазов, алюминия, никеля и азотных удобрений; третье-четвертое места по экспорту нефти, нефтепродуктов, электроэнергии,

калийных удобрений и проката черных металлов. В разрезе укрупненных товарных групп доля России в стоимостном общемировом итоге во второй половине 90-х годов составляла по минеральному топливу – 9-10%, удобрениям – 12-14%, черным и цветным металлам – порядка 6%.

Помимо рынков энергии, сырья и материалов имеется крайне ограниченное число позиций, где значимость России как экспортера достаточно велика.

Здесь надо отметить оборонные и связанные с ним товары и технологии. На рынке обычных вооружений Россия занимает второе место (после США), удовлетворяя 15% мировых потребностей обычных вооружений. Кроме того, Россия занимает традиционно прочное положение на рынке поставок комплектного оборудования и строительства энергетических объектов за рубежом. Например, по оценкам Минатома России, в начале XXI века доля России на мировом рынке оборудования и услуг для строительства АЭС составляла 11%.

На рынках гражданской готовой продукции и высокотехнологичных изделий позиции России в целом крайне слабы. Удельный вес российских машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме мирового экспорта машинотехнических изделий не превышает 0,3%, а его стоимостные показатели в настоящее время многократно уступают аналогичным величинам для новых индустриальных стран и практически несопоставимы с объемами поставок ведущих промышленно развитых государств. В последнее время, по оценке Всемирного банка, Россия ежегодно экспортирует высокотехнологичной продукции на сумму около 3 млрд. долл. США или в 5 раз меньше, чем Таиланд, в 10 раз меньше, чем КНР, в 14 раз меньше, чем Республика Корея, при этом доля России к уровню экспорта США составляет около 2%, Японии и Германии – 3%, Франции и Великобритании – 7%. В целом, доля России на мировом рынке высоких технологий, по оценкам, не превышает 0,5%.

Выполненный нами анализ основных проблем развития отраслей отечественной промышленности, места России в мировом экспорте, а также материалы министерств и ведомств по экспертной оценке конкурентоспособности промышленной продукции позволяют сделать следующие выводы.

1. К настоящему времени на мировом рынке сложилась такая ситуация, что наиболее конкурентоспособны отрасли и подотрасли российской промышленности, выпускающие топливо и энергию, сырье, полуфабрикаты (металлы, бумагу, полимеры) или узкий круг товаров конечного спроса (удобрения). По большинству видов экспортной продукции эти отрасли и подотрасли, видимо, сохраняют определенный запас ценовой конкурентоспособности. Несмотря на вероятный рост цен и тарифов, в ряде указанных отраслей возможности наращивания экспортного потенциала ограничиваются разведанными запасами полезных ископаемых, значительной степенью загрузки имеющихся мощностей и высокой капиталоемкостью создания предприятий по их развитию.

2. Сохраняется конкурентоспособность ряда российских высокотехнологичных отраслей (атомная и оборонная промышленность, некоторые другие). Однако значительное расширение экспорта соответствующей продукции затруднено, поскольку их поставки наталкиваются на дискриминационные и административные ограничения со стороны конкурентов из промышленно развитых стран. На рынке атомной продукции обостряется конкуренция и отмечается стагнация в связи с сокращением мощностей атомной энергетики в Западной Европе.

3. Продукция обрабатывающих отраслей России на внешнем рынке, как правило, ограниченно конкурентоспособна или не конкурентоспособна. В то же время следует отметить, что имеется значительное число товаров российских обрабатывающих отраслей, конкурентоспособных по качеству и по ценам, которые поставляются на рынки

промышленно развитых стран и государств среднего уровня развития. Нарращивание экспортного потенциала этих отраслей тесно связано с нехваткой инвестиций, отсутствием государственной поддержки экспорта, осуществлением мероприятий в области страхования и кредитного сервиса, совершенствования маркетинга, финансовой поддержкой НИОКР.

Расширение российских поставок машинотехнической продукции, прежде всего, на рынки развитых стран в ближайшее время более вероятно в форме кооперационных поставок узлов и деталей, производство которых на российских предприятиях может быть конкурентоспособным.

Российский экспорт машин, оборудования и транспортных средств в 2003 году составил почти 12 млрд. долл., что на 1,5 % больше, чем в 2001 г.

В 2003 году в суммарном экспорте России доля машинотехнической продукции составила 9,0% (2001 г. – 10,4%) . Отметим, что удельный вес машинотехнической продукции составляет в экспорте США – 48%, Германии – 50%, Японии – 70%. Следует подчеркнуть, что продукция обрабатывающих отраслей, в первую очередь машиностроения, занимает ведущее место в экспорте не только индустриально развитых государств, но и многих государств с формирующимися рынками. Ежегодный объем экспорта машин и оборудования из России от 2.5 до 6 раз меньше аналогичного показателя Таиланда, Малайзии, Южной Кореи.

4. Потенциал экспорта наукоемких отраслей в настоящее время ограничен. В то же время известно, что место страны в системе мирохозяйственных связей все в большей степени определяется возможностями развития наукоемких отраслей промышленности, опирающихся на применение высоких технологий. Однако в этой сфере наблюдается значительное и все увеличивающееся отставание России от ведущих зарубежных государств.

По оценкам западных экспертов, в производстве наукоемкой продукции в мире используется около 50 макротехнологий, представляющих комплекс знания и производственных возможностей для поставок на мировой рынок самолетов, судов, атомных реакторов, новых конструкционных материалов, телекоммуникационного оборудования, компьютерных программ и др. Причем, семь развитых стран, обладающих 45 макротехнологиями, контролируют 80% рынков высокотехнологичной продукции. Так, США ежегодно получают от реализации наукоемкой продукции 700 млрд. долл., Германия – около 530 млрд. долл., Япония – свыше 400 млрд. долл. На мировом рынке данной продукции обостряется конкурентная борьба. США лидирует в расходах на развитие информационных технологий (в 1991-2001 гг. затратили 2 трлн. долл.).

Совокупный объем мирового рынка продукции наукоемких отраслей оценивается в настоящее время примерно в 2,5-3 трлн. долл. США в год. Однако, присутствие российской продукции заметно лишь на рынках ядерных технологий, оружия и военной техники, коммерческих запусков спутников, жидкостных ракетных двигателей, создание телекоммуникационной и навигационной структуры и др. Определенные успехи достигнуты отечественными производителями персональных ЭВМ, значительно увеличившими выпуск персональных компьютеров (ПК) и заменивших на внутреннем рынке ряд зарубежных продуцентов. Однако, данную подотрасль трудно считать полноценным наукоемким производством, так как российские производители лишь собирают компьютеры из импортных комплектующих, изготовление которых сопряжено с крупными инвестициями в НИОКР. Тем не менее, массовая сборка современных ЭВМ, на наш взгляд, может считаться высокотехнологичным производством. Подобный путь развития, по-видимому, является оправданным и рациональным для массовых видов радиоэлектронной продукции, где отставание российских научных исследований и опытно-конструкторских разработок весьма велико.

Значительный экспортный потенциал имеют российские разработки в области программного обеспечения. Тормозом на пути развития наукоемких технологий является недостаточный платежеспособный спрос на многие виды наукоемкой продукции, что приводит к старению передовых технологий.

Наиболее развитым российским наукоемким отраслям – ракетно-космической и авиационной промышленностям удастся в настоящее время выжить в основном благодаря военному экспорту и международным космическим программам.

В современных условиях поддержку большого числа крупных научно-технических программ по всем направлениям развития высоких технологий не может себе позволить сейчас ни одна страна мира. Россия способна достаточно успешно конкурировать лишь по ограниченному числу направлений производства наукоемкой продукции (порядка 10-15).

В этих условиях правильный выбор приоритетов позволил бы России, по имеющимся оценкам, претендовать на 3-4% мирового рынка наукоемкой продукции, что эквивалентно примерно 100 млрд. долл. США.

В рамках данного проекта нет возможностей проработать весь круг проблем, связанных с расширением инновационно-ориентированного экспорта. Здесь ставится более узкая задача: разработать принципы и некоторые инструменты государственной поддержки и стимулирования инновационно-ориентированного экспорта России. Предлагаемые инструменты включают в себя меры внешнеторговой политики, механизмы макроэкономического регулирования, кредитование и страхование экспорта, методы финансового стимулирования.

Учитывая относительно ограниченный объем ресурсов, которые могут быть использованы для поддержки экспорта, система стимулирования экспорта должна в первую очередь быть нацелена на развитие и расширение инновационно-ориентированного экспорта.

Поэтому, на наш взгляд, с учетом международного опыта при разработке программ содействия развитию экспорта, Россия основное внимание должна уделять продукции обрабатывающих, в первую очередь, высокотехнологичных отраслей производства.

На наш взгляд, России необходимо приступить к созданию эффективной системы поддержки и стимулирования экспорта, отвечающей потребностям наращивания поставок за рубеж российской продукции обрабатывающих отраслей.

Это следует сделать как можно быстрее, поскольку вступление России в ВТО в значительной мере перекроет возможности для использования целостной системы государственной поддержки экспорта.

Следует подчеркнуть, что практически все промышленно развитые страны, развивающиеся государства, а в последнее время и страны, осуществляющие переход к рыночной системе имеют системы государственной поддержки и стимулирования национального экспорта. Исповедуя принципы рыночного фундаментализма, Россия упустила много времени в этой области.

В специальной литературе отмечается, что одним из важнейших препятствий на пути развития национального экспорта различных государств стоит так называемый ресурсный барьер.

Для отечественных же экспортеров ресурсный барьер имеет гораздо большее значение, чем для зарубежных экспортеров и рассматривать его надо шире, чем это делают западные экономисты. У отечественных экспортеров наблюдается нехватка средств не только для проведения названных выше работ, непосредственно связанных с экспортными поставками, российский экспортер во многих случаях не имеет достаточных ресурсов, чтобы осуществить модернизацию производства, ему систематически не хватает ресурсов для пополнения оборотных средств, не говоря уже о расходах на НИОКР.

Например, согласно представительному опросу российских предприятий, организованному в мае 2004 г., 72% охваченных опросом предприятий, считают, что расширению их экспорта мешает устаревшее оборудование. Однако собственных средств для модернизации нет².

Потребность в ресурсах у российских экспортеров гораздо более острая, чем у зарубежных поставщиков товаров на мировой рынок.

Для преодоления барьеров на пути развития экспорта нужны крупные финансовые ресурсы. Анализ показывает, что экспортный сектор обрабатывающих отраслей России в целом в современных условиях не способен самостоятельно изыскать ресурсы для существенного наращивания экспортных поставок и изменения их структуры. В то же время, проведенное в рамках данной работы исследование конкурентоспособности отдельных экспортных отраслей и производств показало, что хотя конкурентоспособность многих отраслей обрабатывающей промышленности в основном невысока, имеется значительный набор наукоемких производств, которые обладают неплохими показателями конкурентоспособности и могли бы при наличии необходимых финансовых ресурсов расширить свой экспорт. Товары, обладающие достаточно высокой конкурентоспособностью помимо ВПК, имеются в атомной, космической промышленности, энергомашиностроении, электротехнике и некоторых других отраслях обрабатывающей промышленности.

При выработке системы государственной поддержки экспорта в условиях ограниченности финансовых ресурсов встает проблема выбора подотраслей и производств, заслуживающих поддержки. Для этого нужна разработка системы критериев отбора производств, заслуживающих государственной поддержки.

К числу критериев, определяющих приоритетность поддержки производства и экспорта конкретных видов продукции относятся:

- степень наукоемкости продукции (инновационный фактор);
- динамика спроса на продукцию на международном рынке;
- мультипликативный эффект от наращивания производства экспортируемой продукции;
- экономическая эффективность экспорта продукции.

Последний критерий, на наш взгляд, представляется решающим. Прорабатывая вопрос о поддержке того или иного вида производства, необходимо проводить расчеты эффективности экспорта по принципу "затраты - результаты", которые позволяют выяснить сравнительные преимущества (издержки) России. При этом важно подчеркнуть, что при выборе объектов поддержки надо учитывать не только и не столько сложившиеся сравнительные издержки (преимущества) в экспорте страны, а, прежде всего ее потенциальные сравнительные издержки. Это предполагает учет перспективной динамики затрат на производство планируемой к экспорту продукции и цен мирового рынка, формирующихся под влиянием взаимодействия спроса и предложения. Подобные оценки могут быть получены лишь на основе глубоких научных и технико-экономических разработок. Такими разработками должны заниматься независимые эксперты, например, представители Российской Академии наук³.

Система государственной поддержки экспорта, по нашему мнению, должна включать разнообразные инструменты экономического воздействия, а также меры организационного и информационного содействия экспортеру.

К числу таких мер можно отнести:

² *Внешнеэкономический бюллетень. - 2004. - №9.*

³ *В настоящее время под руководством специалистов ИПР РАН ведется разработка методических вопросов оценки эффективности продукции, поставляемой на экспорт и связанных с этим проектов.*

- меры государственного регулирования на макроэкономическом уровне;
- участие государства в кредитовании экспорта;
- участие государства в страховании экспортных поставок;
- меры финансовой поддержки;
- меры внешнеэкономической политики (протекционистская защита определенных отраслей и методы международной региональной интеграции);
- меры организационного и информационного содействия продвижению экспорта.

Важнейшим макроэкономическим инструментом развития экспорта выступает валютный курс. После девальвации 1998 г. валютный курс сильно снизился, что стимулировало отечественный экспорт. В настоящее время положительное воздействие девальвации рубля на рост экспорта во многом исчерпан. Возможности для существенного снижения курса рубля в настоящее время ограничены. Тем не менее, в принципе механизм девальвационного корректирования рубля является важным инструментом макроэкономической поддержки экспортных поставок.

Одной из значимых мер макроэкономического регулирования выступает жесткое государственное регулирование цен на продукцию и услуги естественных монополистов. Это будет сдерживать рост издержек экспортеров и положительно воздействовать на издержки производства их продукции. В связи с этим требования о повышении цен на энергоносители, которые выдвигаются партнерами России по переговорному процессу в рамках ВТО, не могут быть приняты Россией, т.к. это подорвет конкурентоспособность и возможности инновационного развития страны.

Важной мерой макроэкономического воздействия на экспорт, является налогообложение экспортеров. Необходимо восстановить льготу на прибыль для предприятий, осуществляющих инвестиции, отмененную в 2001 г., как минимум, для экспортоориентированных предприятий.

Важной составляющей системы государственной поддержки экспорта является участие государства в кредитовании экспортного производства и поставок за рубеж. При этом государственное кредитование в приоритетном порядке должно предоставляться предприятиям обрабатывающей промышленности, особенно производящих высокотехнологичную продукцию, а также предприятиям предоставляющим высокотехнологичные экспортные услуги.

Кредитование с использованием государственных средств может осуществляться как на обычных коммерческих условиях, так и на льготных условиях. При использовании льготных кредитов возможно предоставление финансовых средств под процентную ставку, составляющую половину рыночной. Государственные кредиты могут предоставляться за счет бюджетных средств, а также с привлечением средств частных инвесторов. Это требует создания специальных институтов, объединяющих государство и частных инвесторов. Подобные институты успешно функционируют в скандинавских и других странах.

При предоставлении государственных кредитов должно быть обеспечено целевое и эффективное их использование. Поэтому при выдаче кредитов на финансирование тех или иных проектов развития экспорта необходимо предоставление технико-экономических обоснований использования финансовых средств. Кроме того, государство как кредитор должно жестко контролировать целевое использование предоставленных им займов и кредитов.

В число инструментов государственной поддержки экспорта должно включаться гарантирование и страхование экспортных кредитов и экспортных операций. Гарантии по кредитам можно подразделить на три категории: краткосрочные (на срок до 180 дней от даты поставки), среднесрочные (до 3 лет) и долгосрочные (свыше 3 лет). В рамках

программ гарантирования и страхования экспорта, по аналогии с зарубежными странами, можно страховать на 90% коммерческие риски и на 100% политические риски. Коммерческие риски могут включать в себя возможные потери экспортера, связанные с ростом цен на сырье и материалы, изменением валютного курса, риска связанного с несвоевременной оплатой экспортной поставки и др.

Размер страховой пошлины, уплачиваемой экспортером, зависит от политической и экономической стабильности стран импортеров, от состояния мировых товарных и валютных рынков.

В качестве одного из компонентов системы государственной поддержки и стимулирования экспорта может выступать предоставления фискальных льгот экспортерам. Мы полагаем, что можно использовать два вида таких льгот: во-первых, льгот в области налогообложения и, во-вторых, льгот, связанных с импортными пошлинами.

Первый тип льгот может включать в себя:

- 1) отсрочку уплаты налогов;
- 2) снижение ставки налога на прибыль на определенный период;
- 3) снижение ставки налога на имущество и др.

Предприятия–экспортеры высокотехнологичной продукции могут также освобождаться на определенный период времени от уплаты импортных пошлин, уплачиваемых закупаемым за рубежом оборудованием, сырьем, полуфабрикатами, компонентами.

Выбор экспортеров, которым предоставляются финансовые льготы, должен соответствовать приоритетам, обосновываемым в рамках промышленной политики. Временно, до выработки промышленной политики и соответствующих приоритетов, перечень экспортеров, на которых распространяются перечисленные выше финансовые льготы, мог бы устанавливаться Минэкономразвития РФ с использованием разработок специалистов РАН.

Среди инструментов государственной поддержки экспорта могут быть меры внешнеторговой политики. Например, в целях защиты тех или иных развивающихся экспортных производств от конкуренции со стороны импорта временно могут быть установлены повышенные импортные тарифы на определенные виды продукции. При введении таких пошлин целесообразно заранее определить период, на который они вводятся и график их снижения.

Одним из направлений государственного содействия экспорту является помощь в информационной поддержке российских экспортеров. На наш взгляд, такую систему можно было бы создать на базе информационной системы ТПП, предполагая ее перестройку.

Важной компонентой системы государственной поддержки инновационно-ориентированного экспорта является поддержка малых предприятий, участвующих в экспортном процессе. В отличие от большинства промышленно развитых стран, где доля в экспорте малого бизнеса достигает 30 - 40 %, масштабы участия в экспорте российских малых предприятий и фирм, по реалистичным оценкам, крайне ограничены и составляют максимум 3 - 4 % от общей стоимости товарного экспорта⁴.

В рамках системы государственной поддержки экспорта необходимо разработать специальные инструменты, позволяющие снизить внешнеторговые и валютные риски для предприятий малого бизнеса, определить меры, позволяющие сократить предпродажные издержки, связанные с освоением внешних рынков. Во многих случаях малый бизнес не

⁴ Существуют и иные, на наш взгляд, завышенные оценки участия российского малого бизнеса в товарном экспорте. См., например, В. Скородова. Участие отечественного малого предпринимательства во внешнеэкономической деятельности России. Внешняя торговля. – 2002. - № 2-3.

располагает ни необходимыми средствами, ни квалификацией и опытом по продвижению собственной продукции на мировые товарные рынки.

Специально отметим, что услуги, упоминавшейся выше общероссийской информационной системы для малых и средних предприятий, целесообразно было бы оказывать по доступным для этих предприятий ценам. В этом случае предоставление информации потребует дотаций либо со стороны ТПП, либо со стороны государства.

Следует обратить внимание на то обстоятельство, что и в развитых и в развивающихся зарубежных государствах развитию и участию в экспорте малого и среднего бизнеса уделяется значительное внимание. В малом и среднем бизнесе названных стран занято до 50% от общего числа занятых. Во многих зарубежных государствах созданы специализированные организации, содействующие развитию экспорта малого и среднего бизнеса. В одних странах эти организации финансируются государством, а в других - главным образом, за счет средств малых и средних компаний. Но и во втором случае организации, содействующие экспорту, координируют деятельность с правительственными ведомствами и получают от них поддержку.

Подобные организации функционируют, например, в Южной Корее, где действует развитая система поддержки экспорта. Как известно, малому бизнесу принадлежит важная роль в экономической жизни Южной Кореи. На долю этого сектора экономики приходится около половины промышленных рабочих страны и одной трети корейского экспорта. Задачей специализированной организации Корейская федерация малого бизнеса (КФБМ), созданной в 1962 г., является усиление конкурентоспособности предприятий малого и среднего бизнеса как на внутреннем, так и на международном рынке. С финансовой точки зрения КФБ – это государственная организация, хотя выполняемые ею функции обычно осуществляются частными организациями. Федерация содействует развитию сотрудничества и модернизации компаний в целях повышения производительности и качества продукции.

Деятельность, связанная со стимулированием экспорта, включает: распределение информации о рынках, получаемой от Корейской ассоциации содействия торговле, предоставление информации малым и средним компаниям о потребностях зарубежных рынков, проведение индивидуальных консультаций по юридическим вопросам, налогообложению, проблемам внешней торговли.

При разработке системы стимулирования и поддержки экспорта важно учитывать и географическую направленность экспортных потоков. Необходимы специальные механизмы, способствующие расширению инновационно-ориентированного экспорта России в страны СНГ. Ряд предложений в этой области разработан в ИПР РАН⁵

Система государственной поддержки российского экспорта не может работать не опираясь на определенную институциональную базу. Такая база должна включать в себя определенные организации, а также правила и процедуры, на основе которых они могут функционировать.

В выборе экспортных производств, на которые распространяются различные формы государственной поддержки, на наш взгляд, должны были бы принимать участие Минэкономразвития, Торговая промышленная палата России, а также отраслевые объединения экспортеров. К проработке решений в области поддержки экспорта следовало бы привлекать независимых экспертов (например, из Российской академии наук).

Минэкономразвития, на наш взгляд, должен быть ответственным за разработку программы развития и поддержки российского экспорта.

⁵ См., например, Н. Я. Петраков, Г.Л. Шагалов. *Валютный фактор в экономической интеграции стран СНГ. Вопросы экономики.* – 2003. - № 2 и др.

Существенная роль в зарубежных государствах отводится дипломатической поддержке экспорта. Такая поддержка должна быть одной из функций Министерства иностранных дел России⁶.

Система государственной поддержки экспорта не может функционировать без определенного набора нормативных актов. Закон РФ «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», вступивший в силу с 1 июня 1996 г., а также Постановление Правительства РФ от 8 февраля 1996 г. (№123) «О федеральной программе развития экспорта» содержат необходимые нормативные стандарты, на основе которых может работать система поддержки российского экспорта. Однако представляется, что для создания более четкой и ясной законодательной основы системы государственной поддержки экспорта целесообразно было бы разработать и принять Закон о государственной поддержке и стимулировании экспорта. В частности, в этом законе следовало бы зафиксировать возможности субсидирования экспорта. Это особенно важно в связи с тем, что Россия ведет переговоры о вступлении во Всемирную торговую организацию. Система государственной поддержки экспорта, на наш взгляд, в принципе должна отражать приоритеты промышленной политики, которой пока не создано.

Экономисты, представляющие либеральное направление российской науки, выступают против активного государственного вмешательства в формирование структуры промышленности и экспорта. По их представлениям, государство не может знать, какие виды производства окажутся наиболее перспективными и прибыльными в будущем. И только рынок способен сформировать наиболее благоприятную структуру промышленного производства России.

Нам представляется, что история мировой экономики дает ответ на поставленный выше вопрос. Развитие национальных экономик и внешнеэкономических связей индустриально развитых стран происходило таким образом, что в них к настоящему времени в структуре экспорта преобладают отрасли обрабатывающей промышленности, в том числе производства высоких технологий. Причем развитию этих отраслей, особенно их экспорту многие годы оказывалось активное государственное содействие.

Таким образом, мировой опыт дает ответ на вопрос, какая структура экспорта наиболее эффективна: та структура, где преобладает продукция обрабатывающих, особенно высокотехнологических, а не сырьевых отраслей.

Поэтому перед национальной экономикой России стоит задача диверсификации экспорта, в первую очередь за счет наращивания поставок высокотехнологичной инновационно-ориентированной продукции.

⁶ Согласно неоднократно проводившихся опросов, послы США в зарубежных государствах затрачивают до 10% своего времени на продвижение на экспорт американских товаров.