

ВЛИЯНИЕ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НА РАЗВИТИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ЭКСПОРТА

Аннотация

В Российской Федерации государственное регулирование поддержки экспорта носит комплексный характер. Инструменты правового регулирования экспортоориентированной деятельности отражены в гражданском, административном, бюджетном, налоговом, уголовном и других нормах права. Проходя максимальное количество переделов с использованием передовых технологий производства, высокотехнологичная продукция становится продукцией с высокой добавленной стоимостью, обеспечивая производителю большую экономическую эффективность каждой единицы продукции в сравнении с продукцией, не обладающей признаками высокой технологичности. Поэтому ориентация предприятия на экспорт высокотехнологичной продукции является ключевой при формировании глобальных цепочек поставок. В настоящее время в большей степени государство заинтересовано именно в развитии экспорта высокотехнологичной продукции. Для эффективного управления экономическим развитием высокотехнологичного экспорта, достижением ближайших и стратегических целей необходимо идентифицировать главные факторы и условия обеспечения экономической безопасности внешней и внутренней среды.

Annotation

In Russian Federation, state regulation of export support is complex. Legal regulation of export-oriented activities are reflected in civil, administrative, budgetary, tax, criminal and other norms of law. High-tech products become products with high added value, providing the manufacturer with greater economic efficiency of each unit of production in comparison with products that do not have features of high technology. Therefore, the orientation of enterprise towards the

export of high-tech products is the key to the formation of global supply chains. At present, the state is mostly interested in developing export of high-tech goods.

In order to effectively manage the economic development of high-tech exports, achieve immediate and strategic goals, it is necessary to identify the main factors and conditions for ensuring the economic security of the external and internal environment.

Ключевые слова: высокотехнологичная продукция, экспорт высокотехнологичной продукции, меры государственной поддержки экспорта, проблемы развития высокотехнологичного экспорта.

Keywords: high-tech goods, export of high-tech goods, measures of state support for exports, development problems high-tech export.

Методология исследования строится на основе системного подхода. Системный подход предполагает рассмотрение объекта как системы: целостного комплекса взаимосвязанных элементов; совокупности взаимодействующих объектов; совокупности сущностей и отношений.

Высокотехнологичная продукция представляет собой один из видов наукоемкой продукции, произведенный с использованием наиболее современных научно-технических достижений, привлечением значительных расходов, при участии высокоинтеллектуального персонала, характеризующийся уникальными свойствами и потому способный обеспечить конкурентные преимущества производителя на мировом рынке.

Высокотехнологичная продукция классифицируется на основе следующих критериев: секторального – по видам экономической деятельности, продуктового – по конечному продукту и его наукоемкости; патентного – по высокотехнологичным патентам. В научной литературе можно найти использование термина «высокотехнологичная продукция» наравне с такими терминами как «инновационная продукция» и «наукоемкая продукция». При

этом одни авторы считают эти понятия синонимами, а другие находят в них нюансы и различия. Для более детального исследования смысла понятия «высокотехнологичная продукция» и формирования собственного мнения о его значении в ходе исследования все найденные трактовки были проанализированы.

Наиболее часто употребляемой на практике трактовкой исследуемого понятия является трактовка, представленная в Приказе Минздрава России от 31.07.2013 № 514н «Об утверждении Критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей формирования плана закупки такой продукции» [4]. Данный приказ определяет высокотехнологичную продукцию при помощи выявления критериев отнесения к ней. Согласно данному Приказу, таковыми являются:

- соответствие приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники в Российской Федерации;
- высокотехнологичность товаров, работ, услуг.

Технологичность товаров определяют через показатель технологической емкости торговли (1):

$$TET = \frac{Z_{\text{НИОКР}}}{V_{\text{ПРТ}}} * 100\%, \quad (1)$$

- где TET – технологическая емкость торговли;
- $Z_{\text{НИОКР}}$ – расходы и затраты, приходящиеся на исследования и разработку производства и торговли товаров отдельных отраслей;
- $V_{\text{ПРТ}}$ – общий объем производства и торговли товаров отдельных отраслей.

Показатель технологической емкости торговли рассчитывают как для различных отраслей производства и отдельно взятых товаров, так и для различных стран. На основе полученных показателей определяют среднее значение, в соответствии с которым выделяют 3 уровня:

- низкотехнологический – товары и отрасли, получившие значения ниже среднего показателя технологической емкости торговли;

– среднетехнологический – товары и отрасли, получившие средние значения технологической емкости торговли;

– высокотехнологический – товары и отрасли, получившие значения выше среднего показателя технологической емкости торговли.

Регулирование внешнеторговых сделок по поводу купли/продажи высокотехнологичной продукции имеет ряд особенностей, обусловленных тем, что:

– наличие высокотехнологичной продукции в стране крайне важно для развития уровня экономики страны и уровня жизни ее граждан, для безопасности страны;

– стремление к увеличению объемов экспорта высокотехнологичной продукции связано со стремлением к увеличению объемов получения сверхприбылей, которые способна генерировать высокотехнологичная продукция;

– увеличивая объемы экспорта высокотехнологичной продукции, государство тем самым способствует развитию технико–технологической оснащенности предприятий других стран, в том числе являющихся потенциальными конкурентами на международных рынках сбыта;

– создание высокотехнологичной продукции требует больших ресурсных затрат, не все из которых имеются в наличии внутри страны. А, следовательно, необходимо их приобретение извне.

В Российской Федерации государственное регулирование поддержки экспорта носит комплексный характер. Инструменты правового регулирования экспортоориентированной деятельности можно найти в гражданском, административном, бюджетном, налоговом, уголовном и других нормах права.

На сегодняшний день на территории Российской Федерации действует ряд правовых норм, способствующих развитию экспорта высокотехнологичных товаров.

К нормам, способствующим развитию экспорта высокотехнологичных товаров, можно отнести [1,2,3]:

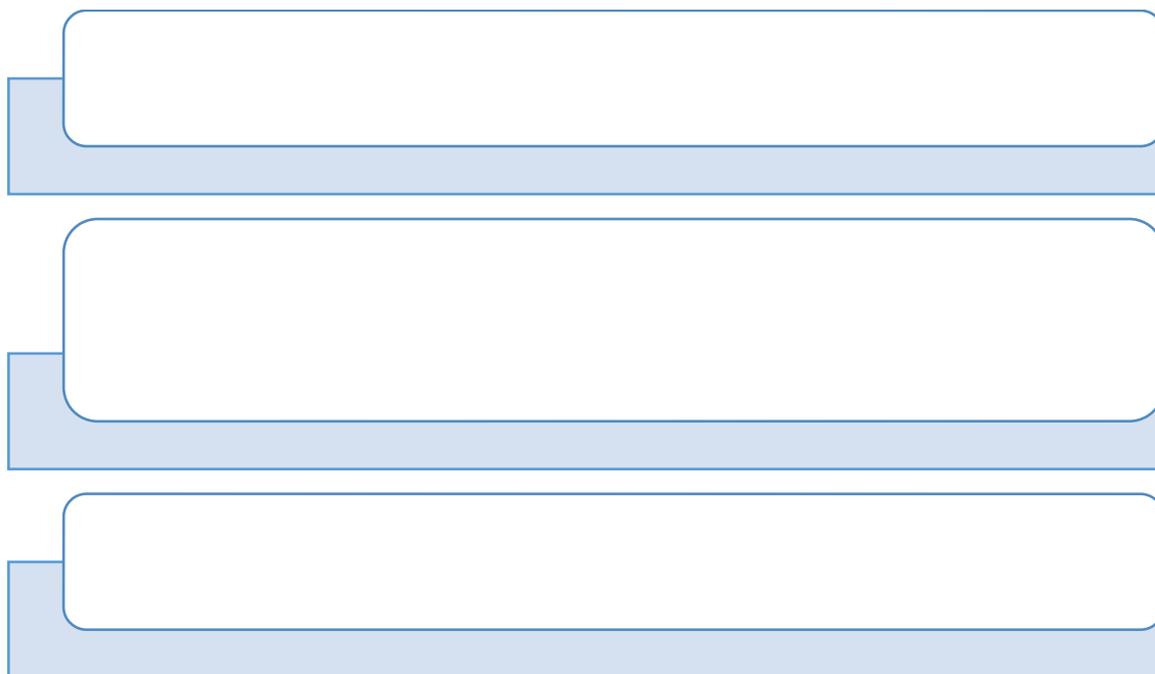


Рисунок 1 – Правовая база развития государственной поддержки высокотехнологичного экспорта

Первый из перечисленных нормативно–правовых актов направлен на создание и регламентацию деятельности государственной Корпорации «Ростех». Согласно статье 3 указанного нормативно–правового акта, целями деятельности Корпорации «Ростех» являются:

- содействие разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции российскими организациями – разработчиками и производителями указанной продукции;
- участие в социальных и иных общественно значимых проектах в интересах государства и общества.

Статьей 7 того же федерального закона Корпорация «Ростех» наделена максимально широкими правами в отношении действий, направленных на достижение указанной цели. Так, Корпорация «Ростех» может создавать филиалы и дочерние предприятия, инвестировать средства в перспективные проекты, организовывать проведение выставок и ярмарок, участвовать в различных государственных программах в рамках обозначенной цели, участвовать в разработке внешнеэкономических программ и составлении внешнеторговых контрактов российских экспортеров высокотехнологичной

продукции, привлекать иностранных специалистов для проведения проектов в рамках военно–технического сотрудничества и т. д. [5].

Второй из указанных нормативно–правовых актов регламентирует правила субсидирования кредитов, полученных предприятиями, создающих высокотехнологичную продукцию в оборонно–промышленном комплексе. Часть готового вооружения, созданного на базе разработанных технологий, в дальнейшем реализуется на внешних рынках в объемах, учитывающих потребности и возможности Российской Федерации [6].

А третий – правила возмещения государством затрат предпринимателей на создание ими высокотехнологичной продукции в области разработки цифровых платформ и программных продуктов [7].

Региональный экспортный стандарт 2.0 содержит унифицированные подходы по созданию благоприятных условий для экспорта с учетом региональной специфики, что, в свою очередь, позволит комплексно развивать систему поддержки экспорта в субъекте Российской Федерации. Количество субъектов Российской Федерации, в которых внедрен Региональный экспортный стандарт 2.0 (Т6) приведено на рисунке [8].

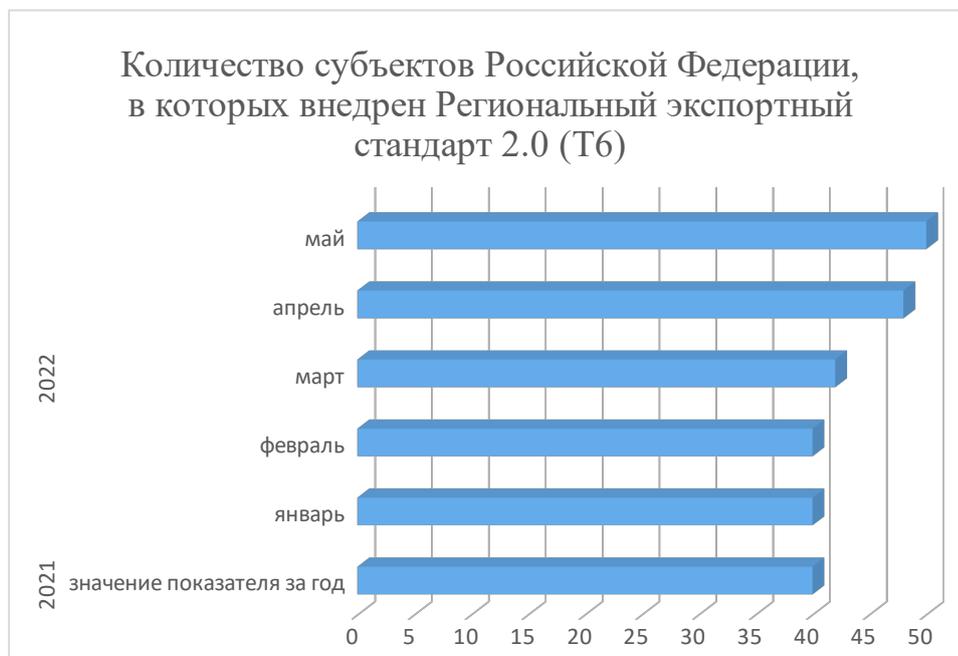


Рисунок 2 – Количество субъектов Российской Федерации, в которых внедрен Региональный экспортный стандарт 2.0 (Т6)

Таким образом, можно отметить положительную динамику внедрения Региональный экспортный стандарт 2.0 в региональную практику в Российской Федерации.

На оказание государственной поддержки высокотехнологичного экспорта влияют следующие факторы:

- высокотехнологичный экспорт может воздействовать на развитие конкуренции и снижение монополизации;

- экспортоориентированные предприятия выступают одним из главных налогоплательщиков, доля налоговых поступлений от этой категории предпринимателей достаточно велика в экономике любой страны.

К примеру, Российский экспортный центр оказывает широкий спектр финансовых и нефинансовых услуг, направленных на развитие высокотехнологичного экспорта. В целях расширения доступа российской высокотехнологичной продукции на зарубежные рынки ВЭБ.РФ предлагает поддержку российских прямых инвестиций за рубежом.

Анализ экспортной деятельности Российской Федерации в отношении высокотехнологичных товаров выявил ряд проблем, среди которых к основным можно отнести:

- значительное изменение спроса на товарные группы высокотехнологичной продукции со стороны основных импортеров российского высокотехнологичного экспорта (за исключением Китая) в среднесрочном периоде;

- неравномерное экономическое развитие регионов, при котором регионы, характеризующиеся наименьшим развитием, не имеют возможности участвовать в экспорте высокотехнологичных товаров;

- более сильное влияние таможенных барьеров на развитие высокотехнологичного экспорта в сравнении с влиянием на экспорт товаров, не относимых к высокотехнологичным.

Так, изменение спроса на высокотехнологичную продукцию на традиционных для России рынках сбыта в среднесрочном периоде означает,

что экспортоориентированные предприятия имеют возможность планирования своей деятельности не более чем на среднесрочный период. Т. е. в среднесрочном периоде они должны выявить или спрогнозировать появление спроса, спроектировать и произвести необходимый объем высокотехнологичной продукции и успеть его реализовать.

Проблемы развития высокотехнологичного экспорта приведены на рисунке.

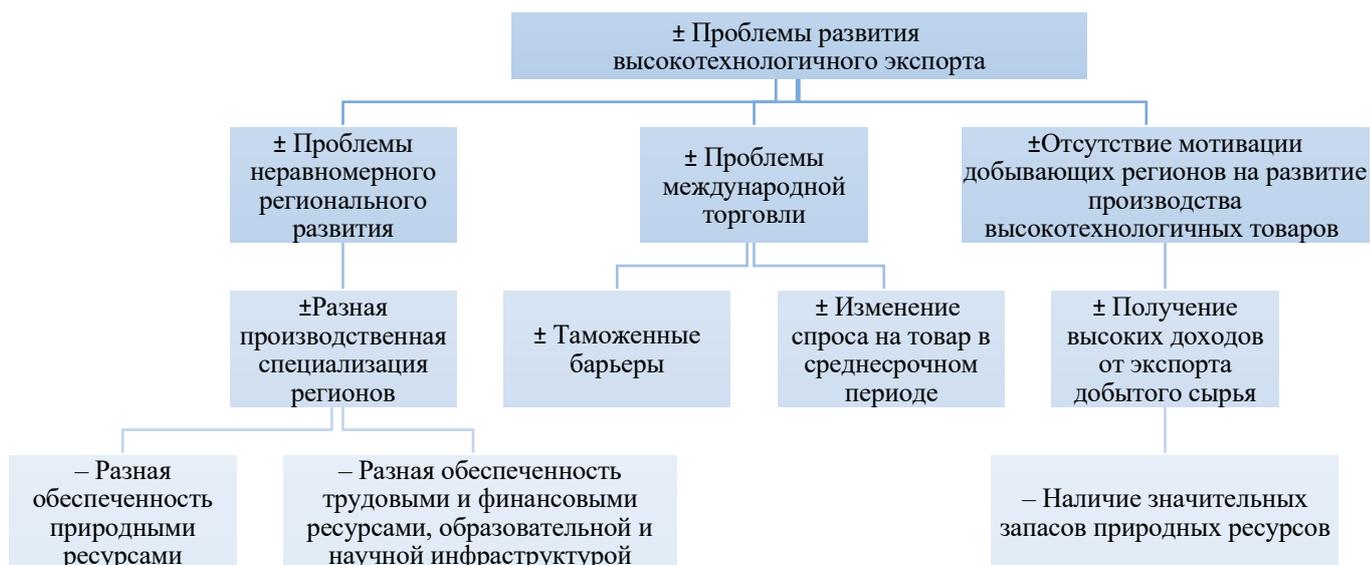


Рисунок 3 – Взаимообусловленность проблем развития высокотехнологичного экспорта

«+» – хорошо поддающиеся влиянию государства,

«±» – трудно поддающиеся влиянию государства,

«–» – не поддающиеся влиянию государства

В целом можно констатировать, что в настоящее время в большей степени государство заинтересовано именно в развитии экспорта высокотехнологичной продукции. Для эффективного управления экономическим развитием высокотехнологичного экспорта, достижением ближайших и стратегических целей необходимо идентифицировать главные факторы и условия обеспечения экономической безопасности внешней и внутренней среды. Факторы – это всевозможные процессы, явления, объекты, которые оказывают влияние на что-либо, т.е. представляют собой причины или

движущие силы любого процесса или явления, определяющего его характер в целом или отдельные черты. Факторы – это источники угроз, а уже под угрозами понимаются конкретные и непосредственные формы опасности или комплекс условий, которые создают опасность для интересов государства, общества, предприятий, личности, а также национальных ценностей и национального образа жизни [6].

Далее выделим факторы внутренней и внешне среды разработки и реализации мер поддержки развития высокотехнологичного экспорта из Российской Федерации в 2022 году.

Внешние факторы:

- ограничение деятельности за рубежом, которое связано с введением санкций против Российской Федерации и применением в ряде стран защитных мер против отечественных производителей;

- снижение мирового спроса на российские товары, в т.ч. углеводороды и падение мировых цен на нефть;

- сокращение возможностей защиты внутреннего рынка, связанное с членством России в ВТО;

- инфляционные процессы;

- снижение платежеспособности как населения, так и представителей бизнеса;

- конкуренция.

Внутренние факторы:

- сдвиг сроков модернизации производственных мощностей из-за проблем с логистикой и поставками оборудования в Российскую Федерацию;

- повышение потребительских запросов, предъявляемых к качеству продукции;

- международная сертификация продукции;

- принятие неверных управленческих решений;

- конкурентная разведка.

Выбор направлений развития высокотехнологичного экспорта в условиях мер государственной поддержки, выполненный методикой SWOT анализа представлен в таблице.

Таблица 1– Направления развития высокотехнологичного экспорта в условиях мер государственной поддержки

Направления развития высокотехнологичного экспорта в условиях мер государственной поддержки	Результаты, достигаемые при реализации альтернативы	Сложности и риски реализации стратегической альтернативы	Отнесение стратегической альтернативы в перечень	
			для реализации (знак +)	потенциально возможных (знак –)
Стратегии SO				
Выход на рынки стран ЕАЭС и СНГ. Выход на рынки Китая, ОАЭ, Вьетнама и иных азиатских стран. Участие в программах повышения конкурентоспособности (КППК)	1. Выход на зарубежные рынки. 2. Максимальное задействование мощностей предприятия. 3. Снижение удельной себестоимости производства. 4. Рост прибыли и рентабельности предприятия.	1. Риски несоответствия технических требований стран СНГ, существующим в ЕАЭС. 2. Риски отсутствия интереса к продукции у потенциальных потребителей. 3. Риск получения убытков.	+	
Стратегии ST				
Переориентация торговых потоков на рынки сбыта, на которых отсутствуют таможенные барьеры в отношении кодов ТН ВЭД, к которым принадлежит продукция предприятия. Участие в программах повышения конкурентоспособности (КППК)	1. Повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия.	1. Риск невыхода на новые рынки сбыта. 2. Риск снижения объемов производства. 3. Риск снижения валовой прибыли		–
Осуществление ценовой конкуренции на рынках сбыта.	1. Рост конкурентоспособности предприятия.	1. Риск дальнейшего снижения рентабельности предприятия.		–
Стратегии WO				
Увеличение объемов производства и сбыта на текущем рынке	1. Максимальное задействование мощностей	1. Риск снижения объемов продаж при наступлении кризисов		–

(рынок РФ и Республики Беларусь). Участие в программах повышения конкурентоспособности (КППК)	предприятия.	на этих рынках сбыта. 2. Риск потери конкурентоспособности вследствие выхода на рынок более технологичных предприятий.		
Повышение качества маркетингового исследования рынка.	1. Повышение качества информации о существующем либо планируемом рынке сбыта. 2. Повышение конкурентоспособности предприятия вследствие большей ориентации на потребности потребителя и соответствия его нормативно-техническим и законодательным требованиям.	1. Риск повышения затрат на маркетинговые исследования	+	
Переориентация торговых потоков на более эффективные рынки сбыта.	1. Повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия.	1. Риск невыхода на новые рынки сбыта. 2. Риск снижения объемов производства. 3. Риск снижения валовой прибыли.		-
Стратегии WT				
Повышение эффективности управленческих расходов.	1. Повышение конкурентоспособности предприятия и возможности использования стратегии лидерства по затратам.	1. Риск ухудшения параметров деятельности белорусского филиала вследствие снижения уровня контроля его деятельности.		-
Повышение качества маркетингового исследования рынка.	1. Повышение качества информации о существующем либо планируемом рынке сбыта. 2. Повышение конкурентоспособности предприятия вследствие большей	1. Риск повышения затрат на маркетинговые исследования.	+	

	ориентации на потребности потребителя и соответствия его нормативно–техническим и законодательным требованиям.			
Переориентация торговых потоков на более эффективные рынки сбыта. Участие в программах повышения конкурентоспособности (КППК)	1. Повышение эффективности коммерческой деятельности предприятия.	1. Риск невыхода на новые рынки сбыта. 2. Риск снижения объемов производства. 3. Риск снижения валовой прибыли.		–

В качестве мероприятий по выходу на любой из представленных рынков сбыта предлагается использовать:

- маркетинговый анализ рынка с учетом исправления выявленных ранее недостатков его проведения;
- участие в программах повышения конкурентоспособности (КППК):
- выявление перспективных партнеров на рынке сбыта;
- установление и расчет параметров сделки;
- оценка эффективности альтернативных направлений внешнеэкономической деятельности.

Угрозы экономической безопасности высокотехнологичного предприятия бывают внутренние и внешние. Ликвидация и предотвращение возникновения угроз развития высокотехнологичного экспорта – одна из задач государства. Выявление причин возникновения угроз экономической безопасности развития высокотехнологичного экспорта возможно лишь при учете современного состояния экономики, рынка, тенденций их развития.

Развитие угроз проходит следующие этапы: возникновение, экспансия, стабилизация и устранение. По степени вероятности в конкретный момент времени угрозы развития высокотехнологичного экспорта классифицируются на невероятные, маловероятные вероятные, весьма вероятные и вполне

вероятные. По отдаленности во времени угрозы подразделяются на непосредственные, отдаленные (до года), и далекие (более года).

Перечислим факторы, которые создают угрозы экономической безопасности развития высокотехнологичного экспорта:

- ослабление государственного управления и контроля;
- понижение уровня выполнения норм законодательных актов;
- увеличение масштабов коррупции в финансовой и экономической сферах, возникновение новых видов коррупционных деяний;
- снижение интенсивности государственной поддержки развития высокотехнологичного экспорта;
- рост неравенства в развитии высокотехнологичных производств, который ведет к экономическому дисбалансу.

Высшая форма экономической безопасности поддержки высокотехнологичного экспорта – это способность экспортеров работать и развиваться в условиях, постоянно изменяющихся как внешней, так и внутренней среды.

Внешняя среда организации является частью государственного хозяйства (экономическая, социальная и правовая). Под ее влиянием могут корректироваться цель, организация управления, структура, различные процессы (инвестиционные, инновационные и т.п.) [5].

Внешнюю среду условно делят на среду прямого воздействия и косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия влияют на предприятие непосредственно. Факторы косвенного воздействия не вызывают быстрого влияния, но частично оказывают свое действие на хозяйствующий субъект, например, политическая ситуация, состояние экономики, социальные и культурные факторы.

Внешняя среда обладает признаками: подвижность и изменчивость; сложность; неопределенность развития; тесной связью различных факторов между собой (изменение какого-либо фактора влечет за собой изменение других и т.д.).

Достаточный уровень обеспечения экономической безопасности промышленного предприятия позволяет: расширить границы своей деятельности; улучшить морально–психологическое состояние сотрудников; достичь устойчивого развития компании; упорядочить отношения между членами коллектива; формировать предпринимательскую культуру.

Экономическая эффективность этого уровня определяется соотношением стоимостной оценки экономических результатов и связанных с ними расходов. Прямой экономический эффект системы обеспечения экономической безопасности среды развития высокотехнологичного экспорта заключается в предотвращении или снижении потерь (материальных, финансовых и др.). Косвенный эффект проявляется в укреплении имиджа компании, росте гудвилла, повышении трудовой дисциплины, улучшении морально–психологического климата и др.

Например, снижение дефицита бюджета до оптимальной величины не должно приводить к замораживанию капиталовложений и падению темпов высокотехнологичных производств, а снижение, темпа инфляции до предельного значения – к повышению уровня безработицы выше порогового.

Обеспечением экономической безопасности крупных промышленных предприятий занимаются специальные подразделения, которые входят в структуру управления. Для обеспечения защиты и развития предприятия такие структуры во взаимодействии с другими подразделениями образуют систему экономической безопасности, которая в комплексе должна эффективно решать вопросы прогнозирования, мониторинга, выявления и предотвращения внешних и внутренних угроз реализации стратегии развития высокотехнологичных производств [4].

Таким образом, важным условием экономического роста экономического экспортоориентированного субъекта в условиях государственной поддержки становится создание специализированной системы управления, которая, учитывая практические аспекты реализации государственных мер поддержки высокотехнологичного экспорта будет координировать процессы экспортной

деятельности с максимальной выгодой для бенефициаров высокотехнологичного производства. Необходимо учитывать, что после серьезных экономических потерь организация зачастую уже не может успешно продолжать свою деятельность в течение длительного периода. Предотвращение таких угроз требует различных по объему затрат ресурсов предприятия. В случае проявления угрозы незначительной степени тяжести организация может и не подвергнуться серьезному испытанию, а может и вовсе не понести какие-либо серьезные убытки в своей деятельности. Угрозы низкой степени тяжести могут внести временный дисбаланс в работу организации. Последствия наступления угрозы средней степени тяжести могут нести уже существенный ущерб, не говоря уже о значительных по масштабу угрозах. При выявлении угроз значение имеет вероятность наступления той или иной угрозы и последствия ее осуществления. Поэтому важно прогнозирование угроз на как можно более ранней стадии и расчеты возможного ущерба от их воздействия, а также финансирование их нейтрализации.

При этом, достижение цели создания механизма, который обеспечивает эффективную деятельность и экономический рост в условиях государственной поддержки экспортоориентированного предприятия, обуславливает решение следующих задач:

- защита с применением нормативно-правовой базы прав и интересов компании;
- прогнозирование и недопущение возникновения угроз деятельности экспортоориентированного предприятия;
- выявление и защита наиболее уязвимых и слабых сторон функционирования организации;
- принятие на базе анализа собранной информации оптимальных управленческих решений;
- формирование позитивного имиджа компании;
- взаимодействие с государственными органами;

– осуществление контроля над деятельностью подразделений обеспечения безопасности и функционированием механизма обеспечения экономической безопасности экспортной деятельности предприятия.

Список использованных источников

1. Федеральный закон от 23.11.2007 N 270–ФЗ (ред. от 31.07.2020, с изм. от 14.07.2022) «О Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех» // «Российская газета», N 264п, 26.11.2007

2. Постановление Правительства РФ от 30.03.2009 N 265 (ред. от 28.01.2021) «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета организациям оборонно–промышленного комплекса субсидий на возмещение части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях и государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ» на осуществление инновационных и инвестиционных проектов по выпуску высокотехнологичной продукции» // «Российская Бизнес–газета», N 21, 09.06.2009

3. Постановление Правительства РФ от 30.04.2019 N 529 (ред. от 23.04.2022) «Об утверждении Правил предоставления субсидий российским организациям на возмещение части затрат на разработку цифровых платформ и программных продуктов в целях создания и (или) развития производства высокотехнологичной промышленной продукции» // «Собрание законодательства РФ», 13.05.2019, N 19, ст. 2286

4. Приказ Минздрава России от 31.07.2013 N 514н «Об утверждении Критериев отнесения товаров, работ, услуг к инновационной и высокотехнологичной продукции для целей

формирования плана закупки такой продукции» (Зарегистрировано в Минюсте России 03.09.2013 N 29877) // «Российская газета», N 217, 27.09.2013

5. Красных С.С. Высокотехнологичный экспорт Российской Федерации в условиях распространения коронавирусной инфекции//Вестник университета. 2021. № 11. С. 130–137.

6. Судаков С. С. Эффективность российских институтов поддержки несырьевого неэнергетического экспорта // Вопросы государственного и муниципального управления. 2022. № 1. С. 49–77

7. Услуга за услугу: сервисизация промышленности требует новой промышленной политики [Текст]: докл. к XXIII Ясинской (Апрельской) междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2022 г. / Ю. В. Симачёв (рук. авт. кол.), А. А. Федюнина, Л. С. Ружанская и др. ; Нац. исслед. ун–т «Высшая школа экономики», 2022. — 178 с.

8. ЕМИСС, сервис государственной статистики – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fedstat.ru/indicator/61503> – дата обращения 23.11.2022