

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

РЕГУЛИРОВАНИЕ

ИНСТИТУТ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ
имени Е.Т. ГАЙДАРА

А.И. Макаров, А.А. Пахомов, О.В. Бирюкова

ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ
И РАЗВИТИЕ
ИННОВАЦИОННОГО СЕКТОРА РОССИИ



|Издательский дом ДЕЛО|

МОСКВА | 2014

УДК 339
ББК 65.305.021
М 15

Серия «Инновационная экономика: регулирование»

Подготовка публикуемых в серии материалов была выполнена
Институтом экономической политики
имени Е.Т. Гайдара при поддержке ОАО «РОСНАНО»
и Фонда инфраструктурных образовательных программ

Макаров, А.И., Пахомов, А.А., Бирюкова, О.В.

М 15 Поддержка экспорта высокотехнологичной продукции и развитие инновационного сектора России / А.И. Макаров, А.А. Пахомов, О.В. Бирюкова — М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2014 — 214 с. — (Инновационная экономика: регулирование).

ISBN 978-5-7749-0930-8

В представленной монографии анализируются процессы, происходящие в сфере вывоза российской высокотехнологичной продукции; с учетом международного опыта предлагаются решения (рекомендации) по совершенствованию государственной поддержки инновационного экспорта. Особое внимание уделяется проблемам и перспективам расширения поставок из России на внешние рынки наукоемких услуг и результатов интеллектуальной деятельности.

Монография предназначена для специалистов в области ВЭД, студентов экономических специальностей, аспирантов и преподавателей вузов.

УДК 339
ББК 65.305.021

ISBN 978-5-7749-0930-8

© Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара, 2014

Содержание

Введение	7
1. Ключевые формы и инструменты поддержки экспорта инновационной продукции, используемые за рубежом . . .	11
1.1. Зарубежный опыт поддержки вывоза высокотехнологичных товаров	11
1.2. Практика стимулирования экспорта наукоемких услуг и результатов интеллектуальной деятельности в иностранных государствах.	23
1.2.1. Методологические подходы к определению наукоемких услуг	23
1.2.2. Международный опыт поддержки экспорта наукоемких услуг	25
1.2.3. Зарубежная практика стимулирования государством вывоза результатов интеллектуальной деятельности	37
1.3. Базовые принципы международных экономических организаций по поддержке экспорта инновационной продукции	43
2. Основные формы международной кооперации, способствующие поддержке российского экспорта	53
2.1. Внешнеэкономический фактор в модернизационной повестке России	53
2.2. Роль межгосударственного взаимодействия в развитии инновационного экспорта	57
2.3. Партнерство Россия—ЕС в сфере инноваций	66
2.4. Деятельность деловых кругов, направленная на стимулирование высокотехнологичного экспорта	73

3. Программы и проекты поддержки экспорта российских органов государственной власти и институтов развития	85
3.1. Современные инструменты содействия вывозу инновационной продукции в России	85
3.1.1. Основные проблемы экспорта высокотехнологичной продукции	87
3.1.2. Государственные гарантии	99
3.1.3. Государственное экспортное кредитование	102
3.1.4. Льготное экспортное кредитование (с использованием механизма субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам)	104
3.1.5. Страхование экспортных кредитов (деятельность ЭКСАР).	107
3.2. Основные формы нефинансовой поддержки экспорта под эгидой Минэкономразвития России	112
3.2.1. Новые направления поддержки участников внешнеэкономической деятельности	112
3.2.2. Соглашения о взаимодействии по вопросам внешнеэкономической деятельности между Минэкономразвития России и российским бизнесом	116
3.2.3. Экспортные проекты, разрабатываемые совместно с компаниями	120
3.3. Особенности поддержки поставок наукоемких услуг на внешние рынки	123
3.3.1. Нормативно-правовое регулирование внешней торговли услугами	123
3.3.2. Механизмы поддержки экспорта наукоемких услуг в России	128
3.3.3. Основные параметры участия России на глобальном рынке интеллектуальных услуг	135
3.4. Роль защиты прав интеллектуальной собственности при экспорте высокотехнологичной продукции	147
3.4.1. Международные стандарты охраны результатов интеллектуальной деятельности	147
3.4.2. Перспективные направления содействия экспорту объектов интеллектуальной собственности	153
Заключение. Основные выводы и рекомендации	171
Приложения	182
Использованная литература и источники	204
Сведения об авторах	213

Введение

Неотъемлемым элементом эффективного позиционирования России в мировом хозяйстве и обеспечения национальных интересов является более глубокая и полноценная интеграция страны в систему международных экономических отношений. Реализация данной стратегии невозможна без учета главных тенденций трансформации экономической структуры мирового хозяйства на современном этапе, активизации процессов глобализации и усиления ее инновационной составляющей.

К становлению более высоких технологических укладов ведет модернизация мирового хозяйства, обусловленная развитием «экономики знаний». В этой связи возрастает значимость инновационного развития в международных экономических отношениях как фактора ускорения трансферта и адаптации передовых технологий и современных компетенций.

К настоящему времени глобальный кризис вступил в решающую стадию, когда начали определяться контуры будущей социально-экономической системы — того нового состояния глобальной сбалансированности, которая должна будет установиться в результате структурных сдвигов, начавшихся в 2008 г. Формируется новая модель экономического роста, которая предполагает появление новой технологической базы и соответствующей

ей модели регулирования социально-экономических процессов, идет процесс преодоления макроэкономических дисбалансов и выхода на новую траекторию роста¹.

Уже сейчас в мире прослеживается формирование контуров новых технологических и социально-экономических реалий. Поэтому российская экономика сталкивается с глобальными технологическими вызовами, которые в условиях структурных диспропорций и ограничений превращают в реальные угрозы ее будущего развития.

В настоящее время удельный вес наукоемкого сектора в ВВП России составляет менее 1%, но к 2020 г. у страны есть возможности увеличить его долю до 1,8–2,0%². Предполагаемая динамика на первый взгляд не кажется особенно впечатляющей, однако такие темпы развития наукоемкого сектора могут привести к качественному скачку в развитии экономики, а за этим должна стоять другая инвестиционная политика. На современном этапе в России уровень инвестиций в ВВП составляет около 20% (почти в два раза ниже, чем в Китае), но планируется выход на норму накопления в диапазоне 25–27%. Также поставлена задача увеличения производительности труда в 1,5 раза — этот вызов является крайне серьезным для инновационного сектора страны.

Форсированный сценарий долгосрочного прогноза развития страны характеризуется интенсификацией всех имеющихся факторов экономического роста и предполагает ускорение реформ для улучшения бизнес-климата, активизацию использования национальных сбережений, рост государственных расходов на развитие социальной, энергетической и транспортной инфраструктур, создание масштабного несырьевого экспортного сектора и значительный приток иностранного капитала.

Среднегодовые темпы роста на долгосрочную перспективу прогнозируются на уровне 5,0–5,4%, инвестиций в основной

¹ В. Мау. Экономическая политика: Перспективы глобального кризиса // Ведомости. 2013. 19 марта.

² Долгосрочный прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г./ Минэкономразвития, март 2013 г.

капитал — 8,2%, а доля России в мировом ВВП в итоге возрастет до 5,3% к 2030 г. Но при этом указанный сценарий характеризуется повышенными рисками макроэкономической несбалансированности.

В настоящее время возможности расширения вывоза энергоносителей и сырья ограничены, поэтому вклад «чистого экспорта» в рост российского ВВП сократится по оценке Минэкономразвития с докризисных 2,0–2,5 п.п. до 0,5–1,0% в обозримой перспективе¹. Устойчивая траектория среднесрочного роста экономики намечена на уровне 4%, хотя желательной целью декларируется 5–6%. В этой связи важен каждый процентный пункт прироста ВВП, в том числе за счет реализации внешнеэкономического фактора и его инновационной составляющей.

В условиях ускорения процессов глобализации хозяйственных связей и углубления международного разделения труда первоочередной задачей становится обеспечение адекватного уровня конкурентоспособности российской экономики, что с учетом растущей экономической взаимосвязи России и национальных хозяйств других стран является ключевым элементом стратегии ее развития в посткризисный период.

Поэтому весьма важным является расширение экспорта инновационной продукции (товаров, услуг, технологий). Во-первых, этот процесс уже создает современные и конкурентоспособные сегменты экономики России и становится катализатором ее нового вектора развития. Во-вторых, в условиях ограниченного внутреннего спроса на высокотехнологичную продукцию ее экспорт является реальным способом поддержания расширенного воспроизводства в инновационном секторе страны. Однако достичь желаемого результата возможно только при адекватной государствен-

¹ Если в 1999–2004 гг. экспорт обеспечивал более половины экономического роста и давал 3,6 процентного пункта (п.п.) прироста ВВП, то в 2005–2008 гг. этот вклад снизился вдвое — до 1,8 п.п. прироста ВВП, а в последние два года он практически равен нулю. *Нетреба П.* Экспорту не помогают даже госгарантии // Коммерсантъ. 2013. 11 марта.

ной политике, в том числе в сфере поддержки экспорта высокотехнологичной продукции.

Вместе с тем проведенный анализ показывает явный диссонанс между декларируемыми целями развития инновационного потенциала страны, а также реалиями в сфере стимулирования высокотехнологичного экспорта и созданием необходимых инструментов для реализации поставленных задач.

Целью данного исследования является анализ происходящих процессов в сфере вывоза российской высокотехнологичной продукции и поиск оптимальных решений (рекомендаций) по совершенствованию государственной поддержки ее экспорта (товаров, услуг и результатов интеллектуальной деятельности).

1. Ключевые формы и инструменты поддержки экспорта инновационной продукции, используемые за рубежом

1.1. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПОДДЕРЖКИ ВЫВОЗА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ТОВАРОВ

Согласно международным данным ежегодный суммарный объем мирового рынка государственного финансирования экспорта в посткризисный период оценивается в размере свыше 282 млрд долл. При этом примерно треть общего объема государственной финансовой поддержки экспорта оказывается странами — членами ОЭСР через национальные институты — экспортные кредитные агентства (ЭКА). Например, в Австралии, США, Великобритании и Канаде государственные инструменты финансовой поддержки экспорта сосредоточены в одном универсальном институте, а во Франции, Италии, Испании и Японии распределены между несколькими специализированными ЭКА (табл. 1).

Предоставление государственной поддержки национальным экспортерам в развитых странах мира в целом регулируется документом «Международные правила по экспортным кредитам

Таблица 1. Институты поддержки экспорта (мировой опыт)

Страна	Экспортное кредитование	Страхование экспорта	Зарубежная внешнеторговая сеть	Содействие международному развитию
Россия	Внешэконом-банк, Росэксим-банк	ЭКСАР	Минэкономразвития России, Торговые представительства и посольства РФ в иностранных государствах (в 52 странах)	—
США	Экспорт-импортный банк США	Экспорт-импортный банк США	Коммерческая служба США, Торговые представительства США за рубежом	<i>Unites States Agency for International Development (USAID), Inter-American Foundation (IAF), Millenium Challenge Corporation (MCC)</i>
Бразилия	Бразильский банк развития BNDES	Бразильское экспортно-кредитное агентство SBCE	Независимое агентство по поддержке экспорта и привлечению инвестиций (APEX)	<i>Brazilian Cooperation Agency (ABC)</i>
Китай	Эксимбанк Китая и Банк развития Китая	China-Export & Credit Corporation (Sinosure)	Агентство в структуре министерства, отвечающего за ВЭД и внешнюю торговлю	В рамках <i>China-Export & Credit Corporation</i> и <i>China Invesment Corporation</i>
Индия	Экспорт-импортный Банк Индии (Exim Bank)	Export Credit Guarantee Corporation (ECGC)	Государственное агентство по поддержке экспорта (<i>India Trade Promotion Organisation (ITPO)</i>)	—

1. КЛЮЧЕВЫЕ ФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ЗА РУБЕЖОМ

Окончание таблицы 1

Страна	Экспортное кредитование	Страхование экспорта	Зарубежная внешнеторговая сеть	Содействие международному развитию
Франция	–	COFACE	Агентство по международному развитию UBI/FRANCE, Миссии по экономическим делам — зарубежные службы Генерального директората казначейства Министерства экономики, промышленности и занятости	<i>French Development Agency (AFD)</i>
Германия	Государственный банк KfW	Euler Hermes	Федеральная государственная организация <i>Germany Trade & Invest</i> , Корпоративные, Зарубежные внешнеторговые палаты, заграничные представительства МИДА	<i>Corporation for International Development Cooperation (GIZ), German Development Bank (KfW)</i>
Южная Корея	Эксимбанк Кореи, <i>Export-Import Bank of Korea</i>	Корейская корпорация торгового страхования Korea Trade Insurance Corporation – K-SURE	Государственное агентство по поддержке экспорта <i>Korea Trade Promotion Corporation (KOTRA)</i>	<i>Korea International Cooperation Agency</i>
Австрия	Австрийский контрольный банк	Австрийский контрольный банк	Независимая организация по поддержке внешней торговли <i>Austrian Trade (AWO)</i>	<i>Austrian Development Agency (ADA), The Austrian Development Cooperation</i>

Источник: Составлено по материалам Минэкономразвития России.

с государственной поддержкой» (так называемый Консенсус OECD)¹, который формулирует базовые правила игры для национальных правительств в данной сфере.

В 2011 г. Эксимбанк США — лидер по объемам поддержки среди кредитующих ЭКА — предоставил экспортное финансирование в объеме 32,7 млрд долл. При этом объемы экспортных кредитов выросли на 65% до 21,4 млрд долл., в то время как у основных конкурентов США они снизились — на 10 % до 23,3 млрд долл. в Германии и на 30% до 12,2 млрд долл. во Франции. В то же время в странах, не входящих в ОЭСР, наблюдается устойчивый рост объемов кредитования: в Китае — до 48,5 млрд долл., в Индии — до 11,4 млрд долл. и в Бразилии — до 4,8 млрд долл.².

Однако в России по итогам 2012 г. размер прямой поддержки составил всего 0,1 млрд долл., в то время как в Германии — 20 млрд, в США — 21 млрд, в Китае — 49 млрд и даже в Индии — 11 млрд долл. Характерно, что экспортируемые этими странами товары при поддержке своих государств поступают и на российский рынок. Особое место здесь занимает инновационная продукция, включая современные машины и оборудование (табл. 2).

Всего в 2012 г. в российском федеральном бюджете на поддержку экспорта (без учета затрат на государственные экспортные кредиты) было предусмотрено 3,1 млрд долл., из которых 3 млрд предназначено для государственного гарантирования экспорта, то есть это потенциальные расходы, которые реально используются в минимальных размерах.

Действующие в Российской Федерации инструменты государственной поддержки экспорта могут применяться на условиях норм и правил ВТО, а в случае приведения российского законодательства в соответствие — и норм ОЭСР,

¹ The arrangement on officially supported export credits. В российской специализированной литературе еще не утвердился единый перевод названия данного документа. Один из вариантов — Договоренность о принципах осуществляемого при государственном обеспечении экспортного кредитования (1 апреля 1978 г., с изменениями, внесенными в 1992–2012 гг.).

² Данные Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>

Таблица 2. Экспорт машин и оборудования в 2001–2011 гг.

	2001		2011		Рост (кол-во раз)
	млрд долл.	% ВВП	млрд долл.	% ВВП	
МИР	2481	7,7	5753	8,2	2,3
БРИКС	129	4,6	1027	8,0	7,9
Бразилия	16	2,8	39	1,6	2,5
Россия	11	3,4	26	1,4	2,4
Индия	4	0,8	44	2,4	11,7
Китай	95	7,2	903	12,4	9,5
ЮАР	5	4,4	16	3,9	3,0
G-7	1428	6,8	2365	7,0	1,7
Германия	304	16,2	706	19,6	2,3
Корея	87	17	300	27	3,5
Таиланд	27	24	86	25	3,1
Сингапур	78	50	188	72	2,4
Тайвань	69	24	148	32	2,1

Источник: Составлено по материалам Минэкономразвития России.

что минимизирует вероятности применения ответных санкций в адрес отечественных экспортеров на внешних рынках, оптимизирует эффективность расходования бюджетных средств и минимизирует риски предъявления претензий к России в рамках ВТО.

При этом при проведении такой работы необходимо руководствоваться упрощением процедур предоставления финансовой поддержки для российских экспортеров, а также предусмотреть мотивацию государственных органов (и агентов государства), администрирующих соответствующие программы поддержки экспорта. В итоге, по информации российских экспортеров, ввиду нетранспарентных условий получения финансовых средств и разрозненности существующей системы государственного экспортного финансирования только единичные экспортные проекты крупнейших российских компаний получают государственную поддержку.

Помимо этого, проведенный анализ мирового опыта в части организации поддержки деятельности компаний на внешних рынках свидетельствует о том, что одна из ключевых ролей в части оказания нефинансового (консультаци-

онного) содействия отводится специализированным структурам, образованным в составе государственных органов власти, либо находящимся в их подчинении; в компетенцию этих структур входит выработка государственной политики в сфере внешнеэкономической деятельности.

В качестве примеров можно привести деятельность Общества по содействию внешней торговле и инвестиционно-го маркетинга Германии, которое работает с 2009 г. на основе объединения организации «Инвестируй в Германию» и Федерального агентства по поддержке внешнеэкономической деятельности для активизации внешнеэкономической деятельности национальных экспортеров в условиях финансово-экономического кризиса.

С целью продвижения чилийских товаров на мировые рынки в Чили в 1974 г. работает агентство ПроЧили, а в Бразилии — с 2003 г. Агентство по поощрению экспорта и инвестиций и т. д.

Ведущее место в системе поддержки американских экспортеров принадлежит коммерческой службе в составе Министерства торговли США, которое занимается продвижением и защитой интересов американских компаний в зарубежных странах, организацией ярмарок и выставок, информационно-консультационным обеспечением экспортеров и инвесторов, организацией их деловых поездок за рубеж и т. д. Аналогичные схемы реализованы в Китае, Италии, Австралии и других странах.

Среди основных задач, которые возлагаются на такие структуры, следует выделить следующие:

- сбор, анализ и распространение, в том числе на возмездной основе, информации об условиях доступа товаров и услуг на рынки иностранных государств, подготовка маркетинговых исследований по перспективным товарам экспорта в сотрудничестве с объединениями и ассоциациями предпринимателей;
- проведение, как правило, на возмездной основе квалифицированных исследований более высокого уровня (бизнес-планов, консалтинговых услуг, диагностики и выявления целевых рынков сбыта продукции и т. п.);

- организация встреч национальных производителей с потенциальными покупателями в иностранных государствах в рамках бизнес-миссий, круглых столов, ярмарок, выставок и т. д.;
- предоставление помещений национальным производителям для демонстрации товаров, помощь по общим вопросам логистики и дистрибуции в зарубежных странах для потенциального экспорта;
- привлечение иностранных инвестиций на внутренний рынок и/или туристов.

Как правило, такие агентства обладают разветвленной сетью представительств в иностранных государствах, являющихся перспективными для развития экспортных поставок, и работают на условиях софинансирования такой деятельности со стороны государства и частного бизнеса в случае оказания ему платных услуг.

Отсутствие в Российской Федерации подобных услуг со стороны государства явилось предметом для беспокойства деловых кругов при разработке дорожной карты Национальной предпринимательской инициативы АСИ «Поддержка экспорта и доступ на рынки». Участники обсуждения указывали на то, что недостаточность информационно-консультационных услуг бизнесу относительно возможных направлений продвижения продукции на внешние рынки ставит российские компании в неконкурентные условия по сравнению с зарубежными предпринимателями и требует изменения системного подхода к решению данной задачи на современном этапе¹.

¹ В связи с этим предлагается расширить полномочия ОАО «ЭКСПАР», наделив его функциями по организации информационно-консультационно-сопровождения внешнеэкономической деятельности. Предполагается, что данные услуги будут особенно востребованы со стороны предприятий малого и среднего бизнеса, которые во многих странах формируют основную часть национального ВВП. Как представляется, имеет смысл рассмотреть возможность направления представителей ОАО «ЭКСПАР» для работы в торговых представительствах Российской Федерации в иностранных государствах.

Ниже в качестве примера приводится актуальная информация о деятельности Общества по содействию внешней торговле и инвестиционного маркетинга Германии, агентства ПроЧили и бразильского Агентства по поощрению экспорта и инвестиций¹.

В Германии с целью усиления внешнеэкономической активности в условиях финансово-экономического кризиса с 1 января 2009 г. функционирует Общество по содействию внешней торговле и инвестиционного маркетинга/позиционирования Германии (*Germany Trade and Invest GmbH*, далее — *GTAI*), которое было создано путем объединения организации «Инвестируй в Германию» и Федерального агентства по поддержке внешнеэкономической деятельности (*BFAI*)².

Эта структура в блоке информационно-консультационных мер поддержки экспортеров и инвесторов играет ведущую роль. Ее деятельность финансируется через Федеральное министерство экономики и технологий Германии на основании соответствующего решения Бундестага. С этой структурой тесно связаны зарубежные внешнеторговые палаты и их представительства.

Основной функцией *GTAI* является содействие развитию внешних экономических связей путем сбора, анализа и распространения, в том числе за плату, информации, относящейся к сфере внешнеэкономической деятельности. Функции информационного центра выполняет интернет-портал *iXPOS*. Решение поставленных задач осуществляется на базе более чем 40 корреспондентских центров по всему миру, а также экспертами Боннского отделения по правовым, налоговым и таможенным вопросам.

Деятельность *GTAI* охватывает подготовку обзоров экономического состояния, тенденций и перспектив развития от-

¹ Детальный анализ деятельности зарубежных институтов поддержки экспорта и их функций содержится в других работах по данному профилю. См., например: Поддержка инновационной деятельности: внешнеэкономический аспект / Г.В. Баландина и др. М.: Дело, 2012.

² Информационный портал внешнеэкономической деятельности. <http://www.ved.gov.ru/>

дельных стран и отраслей промышленности, предоставление информации об инвестиционных и кооперационных инициативах потенциальных иностранных партнеров, о проводимых государственных закупках. На федеральном уровне *GTAI* оказывают поддержку 16 обществ содействия экономическому развитию, как, например, *NRW.INVEST*, *LEG Thüringen*, *Invest in Bavaria* и др.¹

Для финансирования деятельности в 2010 г. были получены в рамках институционального содействия ассигнования в размере 22,4 млн евро, проектного содействия — 312 тыс. евро, исполнения заказов других федеральных органов исполнительной власти — 1,4 млн евро. Активы Общества на 31 декабря 2009 г. превышали 1,6 млн евро. В 2010 г. Общество провело либо приняло участие в проведении 117 мероприятий, сопровождало 256 инвестиционных проектов. Примечательно, что по итогам года количество посещений сайта *GTAI* с благодарностями составило 1,4 млн, из которых наибольшее число — в отношении России и США.

С целью продвижения чилийских товаров на мировые рынки в Чили в 1974 г. была создана организация ПроЧили (*ProChili*), которая входит в структуру Министерства иностранных дел Чили. В самом начале работы ПроЧили продвигала больше сырьевых товаров, сейчас приоритеты сместились в сторону товаров с высокой добавленной стоимостью. Поддержку оказывают в основном малому и среднему бизнесу. ПроЧили оказывает поддержку национальным компаниям-экспортерам на безвозмездной основе. В своей деятельности организация реализует три основные задачи: продвижение экспорта чилийских товаров и услуг; содействие привлечению иностранных инвестиций; развитие туризма.

¹ Численность занятых, включая практикантов, составляла на начало 2011 г. 341 человек, из которых 54 работали за границей. В выполнении своих задач правление Общества опирается на поддержку двух экспертных советов: внешнеэкономической и инвестиционной деятельности. В состав первого входят представители министерств, бизнеса (члены торгово-промышленных палат), отраслевых союзов и ассоциаций, второго — министерств и обществ содействия экономическому развитию федеральных земель.

В настоящее время ПроЧили имеет сеть представительств в 50 странах мира, а также 15 региональных офисов на территории Чили. В представительствах ПроЧили в иностранных государствах штат обычно составляет 3–4 человека, в региональных представительствах работает по 2–3 эксперта (общий штат составляет 300 человек). Персонал ПроЧили специализируется на предоставлении всей необходимой информации и оказании всестороннего содействия чилийским предпринимателям в продвижении бизнеса на международном рынке. Таким образом, управление способствует улучшению позиционирования Чили на международных рынках.

Финансирование деятельности ПроЧили главным образом осуществляется за счет государственных средств, в большей степени используются фонды МИДа и Минсельхоза, в меньшей — Минэкономики. Частичное финансирование может оказываться частными предприятиями. В целях реализации основной задачи — продвижения экспорта национальных товаров и услуг — ПроЧили оказывает поддержку участию чилийских компаний в международных выставках, проводит работу с бизнес-миссиями национальных производителей в иностранные государства по отдельным направлениям, а также организует встречи потенциальных экспортеров с возможными импортерами, дистрибьюторами и пр.

Силами экспертов, работающих в организации, готовятся «профили рынка», так называемые маркетинговые исследования по условиям доступа конкретного товара (группы товаров) в иностранные государства. В профиле указывается режим импорта данного товара в страну, действующие таможенные пошлины и нетарифные ограничения, описываются установленные процедуры и формальности, необходимые для поставки товара на данный рынок, включая дистрибьюторские каналы, схемы реализации товара и т. д. Документ размещается на сайте ПроЧили и на безвозмездной основе распространяется среди чилийских производителей — потенциальных экспортеров.

С целью продвижения бразильских товаров на мировые рынки и объединения усилий всех федеральных органов власти правительством Бразилии в 2003 г. было учреждено ав-

тономное Бразильское агентство по поощрению экспорта и инвестиций — *APEX-BRASIL*, которое является основным координатором и инструментом политики Правительства в указанной сфере деятельности¹.

APEX как координатор интернационализации бразильских компаний в международной торговле является организатором сети международных бизнес-центров (*ITC*), которые стали платформой для выхода местных предприятий на глобальные мировые рынки. В настоящее время *ITC* Бразилии действуют по всему миру: Азия (Пекин), Ближний Восток (Дубаи), Северная Америка (Майами), Центральная Америка и Карибский бассейн (Гавана), Европа (Москва и Брюссель), Африка (Луанда). Бразильские предприятия могут рассчитывать на поддержку *ITC* на различных стадиях вхождения на местный рынок и уровнях предоставляемых услуг:

- квалифицированные исследования высокого уровня (бизнес-планы, консалтинговые услуги, диагностика и выявление целевых рынков сбыта продукции бразильских предприятий и т. п.) осуществляются на возмездной основе — заключается контракт;
- поддержка в продвижении торговли, организация встреч с потенциальными покупателями, круглых столов, предоставление помещений для демонстрации товаров, офисного оборудования, компьютеров, помощь по общим вопросам логистики и дистрибуции в различных фазах ее международной интеграции и т. п., как правило, осуществляются на безвозмездной основе.

¹ Учредителями *APEX-BRASIL* явились Министерство развития, промышленности и внешней торговли (*MDIC*) — непосредственный куратор, с которым заключен контракт; МИД Бразилии (*MRE*); Совет по внешней торговле Бразилии (*CAMEX*); Национальный банк социально-экономического развития (*BNDES*); Бразильская служба поддержки микро- и малых предприятий (*SEBRAE*); Национальная конфедерация промышленности (*CNI*); Бразильская ассоциация внешней торговли (*AEB*). Агентство координирует свою деятельность с госорганами исполнительной власти, сотрудничает с большинством профессиональных предпринимательских ассоциаций Бразилии.

- предоставление на начальной стадии выхода бразильской компании на рынок площадей ИТС в аренду на возмездной основе.

APEX-BRASIL совместно с Министерством развития, промышленности и внешней торговли Бразилии (MDIC) также является организатором и координатором проходящих на постоянной основе бизнес-миссий национальных предпринимателей в разные страны мира. Как правило, подобные бизнес-миссии с бразильской стороны возглавляет министр развития, промышленности и внешней торговли¹.

Таким образом, анализ деятельности специализированных агентств по поддержке экспорта (в том числе инновационной продукции) показывает, что она прежде всего базируется на финансовых мерах содействия вывозу национальной продукции (льготное кредитование, страхование, предоставление гарантий и т. д.)². Также немаловажное значение имеет оказание экспортерам нефинансовых форм содействия (маркетинговые исследования, сопровождение сделок по полному циклу, лоббирование на политическом уровне и т. д.).

Характерно, что большинство рассмотренных форм и инструментов поддержки экспорта представлены и в законодательстве Российской Федерации, однако их реализация отличается низкой эффективностью. Вместе с тем целевые меры содействия инновационному экспорту практически отсутствуют, что требует от государства их скорейшей разработки и внедрения³.

¹ Данные Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>

² Детальный анализ финансовых и нефинансовых мер поддержки экспорта зарубежными институтами представлен в предыдущих исследованиях по данному профилю. См., например: Направления поддержки инновационного экспорта в России / Н.П. Воловик, А.А. Пахомов, С.В. Приходько. М.: Дело, 2012.

³ Рекомендации по выработке конкретных мер поддержки инновационной продукции (товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) содержатся в других разделах, а также в заключении данной работы.

1.2. ПРАКТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА НАУКОЕМКИХ УСЛУГ И РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ИНОСТРАННЫХ ГОСУДАРСТВАХ

1.2.1. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ НАУКОЕМКИХ УСЛУГ

Характерная для мировой экономики тенденция повышения значимости сферы услуг в глобальном ВВП и международной торговле наблюдается на современном этапе и в России. Так, доля услуг в ВВП и занятость в этом секторе возросла до 60%¹, однако экспорт услуг составляет только 10% совокупного вывоза страны (при среднемировом уровне — 20%), что отражает диспропорции развития данной сферы экономики.

При этом потенциал развития российского экспорта услуг, как правило, существенно выше, чем для большинства готовых изделий. В 2011 г. поставки услуг составили 54,1 млрд долл., что практически более чем в два раза превышает стоимость всего российского машинотехнического вывоза (25,7 млрд долл.). В 2012 г. этот разрыв еще больше увеличился (61 и 27 млрд долл. соответственно). В этой связи рост поставок услуг может стать одним из важных направлений диверсификации экспорта и модификации энергосырьевой модели экономики страны в целом.

Важной задачей государственной политики России на современном этапе является развитие «новой экономики»², которое основывается на опережающем росте так называемых наукоемких услуг. На сегодняшний день пока не существует однозначного представления ни о границах сектора наукоемких услуг, ни о том, какие сектора услуг к нему относятся. Есть лишь некое негласное соглашение о существовании нового четвертичного сектора, но с довольно размытыми определениями.

¹ World Development Indicators / The World Bank. 2011.

² Владимир Путин: «Нам нужна новая экономика» // Ведомости. 2012. 30 янв.

В зарубежных исследованиях широко используется термин «интеллектуальные услуги» (knowledge intensive services). Ключевым элементом здесь выступает сектор интеллектуальных деловых услуг (knowledge-intensive business services, KIBS), который вносит ощутимый вклад в ВВП и занятость в развитых странах¹. Основные признаки, позволяющие идентифицировать интеллектуальную услугу, следующие:

- продукт сферы интеллектуальных услуг не является однородным, он должен быть либо полностью индивидуальным, либо в крайнем случае состоять из некоторого стандартного «ядра», на которое для каждого клиента наращивается своя «оболочка»;
- клиент является «сопроизводителем» как минимум «оболочки» услуги или даже всей услуги целиком, если услуга полностью индивидуализирована;
- в стоимости услуг велика доля добавленной стоимости, и основную часть этой добавленной стоимости производит высококвалифицированный труд².

В исследованиях, посвященных развитию инновационного потенциала России, к сфере интеллектуальных услуг относят рекламу и маркетинг, дизайн, услуги в области подбора и управления персоналом, ИТ-консалтинг, инжиниринговые услуги, аудит, услуги финансового посредничества и консалтинг, юридические услуги и услуги в области управления недвижимостью³.

¹ Muller E., Doloreux D. (2007) The Key Dimensions of Knowledge-Intensive Business Services (KIBS) Analysis: A Decade of Evolution. Fraunhofer ISI Working Papers. Firms and Region, no U1/2007.

² <http://www.hse.ru/science/intel>. Мониторинг сектора интеллектуальных услуг: разработка и пилотная апробация методики и инструментария, проведение аналитических исследований.

³ В частности, данный подход был использован в рамках исследования сектора интеллектуальных услуг в России, проведенного Институтом статистических исследований и экономики знаний ГУ–ВШЭ и исследователь-

Такой подход в целом соответствует классификации, принятой в государствах Западной Европы и Северной Америки (табл. 3), однако в этих странах к интеллектуальным услугам относят также образование и здравоохранение. Поскольку в России эти сектора имеют квазирыночный характер, отягощаемый перманентным реформированием, они, как правило, изучаются в рамках отдельных исследований¹.

В работах российских авторов по проблематике влияния внешнеэкономического фактора на проведение модернизации и развитие высокотехнологичного комплекса экономики к наукоемким услугам относят услуги космического транспорта, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги, услуги в сфере исследований и разработок, инженерные, услуги в технических областях, в сфере архитектуры, а также выплата роялти и лицензионные платежи².

Этот перечень — неисчерпывающий, его следует рассматривать как представительную выборку секторов услуг, достаточных для выявления их роли во внешнеэкономических связях России. Ряд упомянутых секторов услуг в целом соответствует основным направлениям деятельности ОАО «Роснано».

1.2.2. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА НАУКОЕМКИХ УСЛУГ

В эпоху глобализации инновационное развитие перестало быть вопросом выбора. Оно стало важным условием выживания стран, средством обеспечения стабильного роста экономики и благосостояния граждан. Важнейшей задачей России стало расширение ее участия на мировом рынке высоких

ским холдингом *Romir* в 2008 г. Подробнее см.: Интеллектуальные услуги в России / М.Е. Дорошенко (рук.) [и др.]; ГУ–ВШЭ. М.: Беловодье, 2010. С. 28.

¹ См.: *Твигг Дж.* Анализ участия России в глобальном здравоохранении: построение потенциала для учета ожиданий / пер. А.П. Шадриковой под ред. О. В. Перфильевой, М. В. Ларионовой // *Вестник международных организаций.* 2011. № 4 (35). С. 118–124.

² Этот подход ранее использовался в работах российских экономистов — Алабяна С. С., Спартака А. Н., Шафиева Р. М., Шуйского В. П. и др.

Таблица 3. Наукоёмкие услуги. Классификация Евростата

Группа	Код	Наименование
Почтовые и телекоммуникационные услуги	64.1	Почтовая и курьерская деятельность
	64.2	Деятельность в сфере телекоммуникаций
Компьютерные услуги и связанные с ними виды услуг	72.1	Консультационная деятельность по применению аппаратных средств и средств программного обеспечения
	72.2	Деятельность в области обработки данных
	72.3	Деятельность по предоставлению базы данных
	72.4	Техническое обслуживание и ремонт офисной техники и оборудования
Научные исследования	73.1	Естественные и технические науки
	73.2	Социальные и гуманитарные науки
Услуги в сфере водного транспорта	61.1	Морской и прибрежный транспорт
	61.2	Внутренний водный транспорт
Услуги в сфере воздушного транспорта	62.1	Воздушный пассажирский и грузовой транспорт, совершающий регулярные рейсы
	62.2	Воздушный, пассажирский и грузовой транспорт, работающий на нерегулярной основе
Услуги в сфере недвижимости	62.3	Космический транспорт (запуск спутников и космических аппаратов)
	68.1	Покупка и продажа собственного недвижимого имущества
	68.2	Сдача в аренду и управление собственным и арендуемым имуществом
	68.3	Операции с недвижимым имуществом на договорной основе или на основе денежного вознаграждения

1. КЛЮЧЕВЫЕ ФОРМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ЗА РУБЕЖОМ

Продолжение таблицы 3

Группа	Код	Наименование
Аренда машин и оборудования без наличия оператора	71.1	Аренда машин и оборудования без наличия оператора
	71.2	Аренда бытовых товаров и товаров личного пользования
Прочая профессиональная научная и техническая деятельности	74.1	Профессиональные деловые услуги
	74.2	Архитектурно-инженерная деятельность
	74.3	Деятельность по техническому контролю и анализу
	74.4	Рекламная деятельность
	74.5	Кадровые услуги
	74.6	Услуги по обеспечению безопасности (перевозка ценных вещей, охрана)
	74.7	Промышленная очистка, включая работы по внутренней и внешней очистке зданий и сооружений всех типов,
	74.8	а также очистка общественного транспорта Другие виды деловых услуг, включая профессиональные (деятельность в области фотографии, селф-креативные и переводческие услуги), а также технические услуги
Финансовые услуги, кроме страхования и пенсионного обеспечения	65.1	Финансово-денежные услуги
	65.2	Финансовые услуги, не носящие материальный характер
Страхование и пенсионное обеспечение, кроме обязательного соцобеспечения	66.1	Услуги страховых фондов
	66.2	Услуги пенсионных фондов

Группа	Код	Наименование
Другие виды финансовых услуг	67.1	Деятельность по управлению администрацией финансовых рынков ценными бумагами и ипотечными фондами
	67.2	Деятельность страховых агентов и брокеров
Услуги в сфере образования	85.1	Дошкольное образование
	85.2	Начальное образование
	85.3	Среднее образование
	85.4	Высшее образование
	85.5	Другие виды образования
	85.6	Деятельность по поддержке образовательных программ
Услуги в области здравоохранения и социальные услуги	86.1	Деятельность больниц и госпиталей
	86.2	Медицинская и стоматологическая практика
	86.9	Другие виды социальных работ в области здравоохранения
Услуги в области развлекательной деятельности, спорта и отдыха	93.1	Деятельность в области спорта
	93.2	Деятельность в области развлечений и отдыха

Источник: Евростат. Статистика в фокусе: наука и технологии, 4/2005, Статистика НИОКР, Люксембург, 2005. <http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu>

технологий. Традиционно основное внимание при изучении вопросов поддержки экспорта отечественные авторы уделяют высокотехнологичным товарам и лишь отчасти затрагивают торговлю интеллектуальными услугами.

Вместе с тем показатели участия России в мировой торговле интеллектуальными услугами отстают не только от экономически развитых государств, но и ряда азиатских развивающихся стран. В связи с этим на повестке дня остро стоит необходимость изучения успешных зарубежных практик поддержки национальных поставщиков интеллектуальных услуг.

При этом согласование вопросов торговли услугами представляет собой особую сложность во всех странах, поскольку здесь необходима совместная работа различных министерств и ведомств¹. С целью успешного контроля экспорта интеллектуальных услуг должна быть создана эффективная структура межведомственной координации.

К примеру, в США — абсолютном лидере в торговле услугами — по инициативе администрации Б. Обамы в 2011 г. был создан Межминистерский центр по активизации торговли (*Interagency Trade Enforcement Center — ИТЕС*). Создание Центра стало одним из важных элементов новой программы развития экспорта США: за 5 лет предполагается, что в два раза возрастет вывоз, сопровождаемый смежными эффектами, в том числе эффектами повышения занятости и развития малого и среднего предпринимательства (МСП).

Основная цель новой структуры — усиление межведомственной координации в вопросах внешнеторговой политики и выработка более агрессивного единого подхода в борьбе с недобросовестными торговыми практиками зарубежных государств по отношению к американским компаниям². В качестве основных задач Центра обозначены следующие:

¹ Более подробно см. в Приложении 4 «Лидеры мирового рынка наукоемких услуг».

² Согласно указу президента Б. Обамы Центр будет координировать работу Госдепартамента США, Минфина, Минюста, Министерства сельского хозяйства, Министерства торговли, Министерства внутренней безо-

- служить форумом, в рамках которого при участии Торгового представителя США на международных переговорах и координаторов других министерств и ведомств вырабатывается согласованная позиция по вопросам участия в международных торговых соглашениях и развитию внутреннего законодательства.
- координировать работу офиса торгового представителя США на международных переговорах (*United States Trade Representative Office — USTR*), других министерств и ведомств, а также сообщества США по вопросам обмена информацией о потенциальном нарушении международных торговых соглашений зарубежными партнерами.
- осуществлять программы помощи американским рабочим, бизнесменам и другим заинтересованным лицам для обеспечения более широкой общественной экспертизы по вопросам выявления и снижения (отмены) торговых барьеров и недобросовестных торговых практик на внешних рынках¹.

По сути, в США воспроизводят систему регулирования внешней торговли, работавшую в Советском Союзе, но нарушенную в 90-е гг. и окончательно уничтоженную в 2000 г. в связи с формированием Минэкономразвития на базе отдельных министерств — МВЭС и Минэкономики. В России склонны идеализировать зарубежный опыт отчасти из-за неглубокого знания своей истории, отчасти из-за недооценки эволюции, которую прошла заимствованная модель, и особых условий ее применения.

Крупным игроком на международном рынке коммерческих услуг выступает Швейцария. Учитывая высокую экспортоориентированность экономики, правительство страны уделяет особое внимание вопросам внешнеэкономической

пасности, директора национальной разведки, а также других ведомств (по согласованию с президентом или его представителем на торговых переговорах) по доступу на зарубежные рынки.

¹ Дегтерев Д. А. Экспортная стратегия США как инструмент антикризисной политики // Мировое и национальное хозяйство. Издание МГИМО (У) МИД России. 2012. № 4 (23). С. 12–14. Официальный сайт Управления представителя США на торговых переговорах. <http://www.ustr.gov/tpp>.

политики, в которой значительная роль отводится содействию развития национального экспорта услуг через механизм государственно-частного партнерства. Ведущим правительственным органом, осуществляющим содействие экспорту, является *СЕКО* — структурное подразделение Федерального департамента (министерства) Швейцарии.

В компетенцию *СЕКО* входит улучшение условий доступа для национальных поставщиков услуг на иностранные экспортные рынки, особенно если речь идет об услугах с высокой добавленной стоимостью или высоких технологиях. *СЕКО* определяет сравнительные преимущества швейцарской отрасли услуг и сектора, где швейцарские экспортеры услуг наиболее конкурентоспособны¹.

Непосредственная оперативная деятельность по координации и реализации мер поддержки экспортно ориентированных предприятий находится в компетенции «*ОСЕК* Бизнес-сети Швейцария» (*ОСЕК*). При прямой поддержке государства в странах и отдельных регионах, являющихся ключевыми или перспективными рынками для швейцарского экспорта, *ОСЕК* открыла так называемые швейцарские бизнес-представительства (бизнес-хабы).

Важнейшей функцией *ОСЕК* является поддержание деятельности экспортных платформ, на базе которых осуществляется продвижение швейцарских инновационных компаний на международном рынке технологий. Экспортные платформы призваны оказывать информационную поддержку национальным компаниям относительно возможностей увеличения экспорта, быть координирующим звеном для швейцарских экспортеров.

Выбранные направления поддержки экспорта оказывают значительную помощь компаниям, поставляющим наукоемкие услуги на внешние рынки.

Платформа *Cleantech* нацелена на поддержку швейцарских МСП, занятых разработкой и производством технологий и оборудования в сферах охраны окружающей среды

¹ State Secretariat for Economic Affairs SECO <http://www.seco.admin.ch/themen/00513/00586/index.html?lang=en>

и эффективной, в том числе «зеленой», энергетики. В качестве перспективных целевых рынков для швейцарских технологий в данной области рассматриваются США, Канада и Китай.

Вторая экспортная платформа *Medtech* поддерживает швейцарские предприятия, работающие в области медицинских технологий и фармацевтики, с целью содействия их выходу на иностранные рынки. Эти рынки достаточно узки и специфичны и характеризуются значительным уровнем государственного регулирования и администрирования. Главная задача платформы — консультативное содействие швейцарских фирм необходимыми знаниями для успешной работы на иностранном рынке.

Главной целью третьей платформы *Architektur/Engineering/Design* является помощь швейцарским инжиниринговым фирмам, талантливым архитекторам и дизайнерам в получении заказов за рубежом. Швейцарские специалисты в области проектирования и реализации строительных проектов имеют большое количество оригинальных разработок, ноу-хау в области ресурсосберегающего и энергоэффективного строительства.

Задачей *OCEK* в рамках этой платформы является содействие участию этих фирм в реализации инфраструктурных проектов, осуществляемых за рубежом. С этой целью *OCEK* проводит общий анализ запланированных в различных странах государственных инфраструктурных проектов.

Четвертая платформа *Swiss Health* нацелена на развитие экспортного потенциала швейцарской сферы услуг в области здравоохранения. Именно данная отрасль предоставления услуг в Швейцарии наряду с финансовым сектором и архитектурными услугами, по оценкам швейцарских экспертов, обладает наибольшим экспортным потенциалом. В частности, в рамках этой платформы *OCEK* разрабатывает отдельные PR-компании по привлечению в клиники Швейцарии пациентов из России и стран Персидского залива¹.

¹ Белов Н. И. Система мер государственной поддержки экспорта в Швейцарии на современном этапе // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 1. С. 62–63.

В Индии, ведущем экспортере в сфере информационных технологий и программного обеспечения¹, под эгидой Министерства торговли и промышленности был учрежден специальный Совет по экспортному стимулированию услуг. В его компетенцию входят такие задачи, как сотрудничество с ведущими индийскими компаниями по разработке программ их выхода на мировые рынки. Этот институт также исследует состояние рынков услуг в иностранных государствах, предоставляет участникам необходимую коммерческую информацию о перспективных рынках за рубежом, оказывает профессиональную консультативную помощь в технологическом обновлении оборудования, улучшении качества продукции в соответствии с мировыми стандартами и способствует организации контактов заинтересованных индийских структур с иностранными партнерами².

В ряде стран СНГ разработаны программы по поддержке инновационной деятельности, в том числе в экспортно ориентированных отраслях сферы услуг. При этом Казахстан во многом выбирает схожие с Россией механизмы стимулирования инновационной активности. Армения только начинает осознавать необходимость инновационных преобразований, так как дальнейший рост промышленного производства невозможен без технического обновления³.

Задачи инновационного развития в Беларуси стали выдвигаться на первый план несколько позже, чем в России и Казахстане. Это отчасти связано с тем, что власти Беларуси не хотели лишней раз заострять внимание на проблемах экономического и технологического отставания страны от раз-

¹ Портал внешнеэкономической информации МЭР РФ. http://www.ved.gov.ru/exportcountries/in/about_in/ved_in/

² В своей деятельности Совет по экспортному стимулированию услуг опирается на торгово-промышленные палаты и торговые ассоциации, по сути является координирующим органом в системе поддержки индийского экспорта услуг. См.: *Галищева Н. В.* Позиции Индии в мировом экспорте услуг // *Азия и Африка.* №2 (667). 2013. С. 27.

³ Периодический обзор инновационной деятельности стран Европы, Америки, Азии и Африки, СНГ. № 8. С. 24.

витых стран¹. Однако глобальный кризис заставил пересмотреть путь развития Беларуси, которая, не обладая сырьевой «подушкой безопасности», по существу не имеет другого выбора, как пойти на серьезную технологическую и структурную модернизацию своей экономики².

Зарубежный опыт поддержки экспорта показывает, что для компаний сектора услуг активно применяются гибкие формы финансовой поддержки.

Важной формой финансового содействия экспорту высокотехнологичных услуг является привлечение экспортных кредитов в том финансовом учреждении, с которым компания уже работает. В этом случае банк уже имеет информацию о финансовом положении компании и ее кредитной истории. Обеспечением по кредиту в данном случае выступает дебиторская задолженность компании, то есть ее будущие денежные поступления. Это является традиционной формой финансирования как экспорта товаров, так и поставок услуг.

Примером такой схемы является финансирование с 2005 г. малых и средних предприятий (МСП) в Сингапуре — *SME ACCESS*³, которое осуществляется Сингапурским советом по развитию торговли совместно с банком *DBS Bank*. Ежегодный объем кредитного портфеля на эти цели определен в размере около 430 млн долл. При этом возможно привлечение кредитов для целей пополнения оборотного капитала, покупки коммерческой или промышленной недвижимости за рубежом, лизинга оборудования.

Учитывая то, что предоставление кредитов небольшим компаниям с короткой кредитной историей для обеспече-

¹ Хейфец Б. А. Российский бизнес в странах ЕвразЭС. Модернизационный аспект. М.: Экономика, 2011. С. 145.

² Новая направленность экономической политики нашла отражение в «Программе деятельности Правительства Республики Беларусь в 2011–2015 гг.», «Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг.», Стратегии технологического развития Республики Беларусь на период 2015 г. с последующей разработкой и утверждением «Перечней научно-технических программ на 2011–2015 гг. и на период до 2020 г.»

³ www.iesingapore.gov.sg — International Enterprise (IE) Singapore.

ния экспорта услуг сопряжено с высокими для банков рисками, возможно применение для банковских учреждений так называемых схем софинансирования. Данный подход уже применяется экспортно-импортными банками совместно с агентствами по кредитованию экспорта в ряде государств (например, на Филиппинах и во Франции) в ситуациях, когда в сделке участвуют несколько фирм из двух и более стран.

Суть данного механизма заключается в том, что компания-экспортер и ее партнеры из-за рубежа обращаются к единственному посреднику, например агентству по кредитованию экспорта в одной из стран, которое предоставляет экспортный кредит, гарантирование или страхование на всю сумму сделки. Впоследствии агентство осуществляет передачу части обязательств по данной сделке другим финансовым учреждениям в странах-партнерах¹. Другой формой поддержки экспортеров наукоемких услуг может стать предоставление страховых полисов агентствами по страхованию экспортных кредитов или эксим-банками. Постепенно оказание услуг включается в перечень контрактов, по которым можно получить страхование.

Примером является выдача страховых полисов при аутсорсинге бизнес-процессов на Филиппинах². Агентство Филиппин по экспортно-импортному кредитованию выдает полисы отечественным компаниям по коммерческому и политическому рискам неплатежа. При этом до 20% суммы страхования перестраховывается в *COFACE*. Таким образом, филиппинские компании получают возможность оказывать услуги в кредит, не боясь невыплат, или выгодно переусту-

¹ За счет разделения ответственности между несколькими банками или агентствами обеспечивается приемлемый уровень риска, делающий инструменты экспортного финансирования более доступными. Данный механизм приемлем для компаний, у которых есть стратегические партнеры в странах с развитой системой поддержки экспорта (при экспорте в третьи страны), а также в случае таких форм сотрудничества, как франчайзинг или совместное участие в проектах.

² Philippine Export-Import Credit Agency. <http://www.zeus.philexim.gov.ph>

пить свою задолженность какому-нибудь финансовому учреждению¹.

Важной формой финансирования экспорта услуг могло бы стать предоставление экспортных гарантий, то есть обязательств со стороны государства покрыть риски по сделке в определенном объеме. Так как гарантии не являются формой прямого финансирования, для бюджета такая практика де-факто нечего не стоит².

Данный инструмент (гарантирование) достаточно распространен в ЮВА — регионе, где широко применяется аутсорсинг бизнес-процессов. Например, Агентство Филиппин по экспортно-импортному кредитованию обеспечивает гарантиями около 10% всех компаний, занимающихся такого рода услугами, на общую сумму около 15 млн долл. в год³.

Огромную роль в развитии международной торговли услугами играют международные факторинговые операции. Суть факторинга заключается в предоставлении торговым, производственным и сервисным компаниям-поставщикам в обмен на уступку дебиторской задолженности трех видов услуг: финансирование поставок товаров; покрытие ряда рисков, имеющих место в торговых операциях компаний; административное управление дебиторской задолженностью, включающее учет состояния дебиторской задолженности, регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, контроль за своевременностью оплаты и работу с дебиторами. Для малых и средних предприятий, занимающихся экспортом услуг, факторинг — один из эффективных способов погашения задолженности⁴.

¹ Жаринов А.А. Об особенностях финансовой поддержки экспорта услуг // Российский внешнеэкономический вестник. 2010. № 3. С. 49–50.

² Макаров С.Н. Государственные гарантии для экспорта отечественной промышленной продукции // Бюджет. 2011. Июль. С. 2.

³ Philippine Export-Import Credit Agency. <http://www.zeus.philexim.gov.ph>

⁴ С помощью факторинга они смогут осуществлять экспортную торговлю на условиях открытого кредита с гарантией риска, поскольку инкассирование реализуется через международные сети факторинговых компаний. Основное преимущество в использовании факторинга экспортером заключается в том, что появляется возможность работать с клиентами за

Таким образом, поставки наукоемких услуг на внешние рынки необходимо рассматривать как наиболее перспективную форму развития инновационного экспорта. Учитывая специфику этого вида продукции (ее нематериальные формы и четыре способа поставок), особое внимание на первом этапе необходимо уделять общим вопросам стимулирования экспорта услуг и их продвижения на мировые рынки. На втором этапе возрастает значимость финансовых инструментов стимулирования, в том числе факторинга.

1.2.3. ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА СТИМУЛИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВОМ ВЫВОЗА РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Исследование новых путей развития российской экономики должно быть направлено на разработку обоснованной и эффективной государственной научно-промышленной политики, сочетающей уникальные возможности самодостаточности комплексного потенциала России и преимуществ мирового разделения труда. Эта политика должна способствовать разумной интеграции страны в мирохозяйственную систему, нахождению адекватной научно-техническому потенциалу России «экономической ниши» на мировых рынках высокотехнологичной продукции, защите соответствующих результатов интеллектуальной деятельности.

Одним из главных приоритетов научно-промышленной политики должен быть эффективно действующий механизм создания и распространения всех видов инноваций (технологических, продуктовых, организационно-управленческих). Процесс воспроизводства знаний, разработок и практического опыта, приобретенных ценой концентрации лучших интеллектуальных, трудовых и материальных ресурсов, должен

рубежом на условиях открытого счета, то есть можно предлагать условия торговли, аналогичные тем, которые клиент хочет иметь от отечественных поставщиков. См.: *Покровский М.А.* Долг платежом красен: факторинг как средство решения проблемы неплатежей в России // Российское предпринимательство. 2006. № 5. С. 40.

регулироваться, в первую очередь, мерами экономического стимулирования распространения нововведений, которые являются главной движущей силой модернизации экономики и вытеснения неэффективных технологий.

В настоящее время этот механизм достаточно отлажен в развитых странах с рыночной экономикой, где он целенаправленно формировался властями и конкуренцией бизнеса в течение длительного времени: научно-техническая революция в 50–60-е гг. XX в. на Западе произошла во многом благодаря созданию такого механизма. Продолжая совершенствоваться, механизм регулирования и стимулирования технологического развития обрел достаточно адекватное нормативно-правовое, организационное, методическое обеспечение, основным элементом которого является законодательная защита прав интеллектуальной собственности¹.

Все в большем количестве стран по всему миру государственные органы и иные организации, осуществляющие финансирование и выдачу грантов или субсидий на НИОКР/инновации и разработки исследовательским центрам, университетам и предприятиям, начали выделять денежные средства для покрытия затрат, связанных с патентованием. В нескольких из таких программ финансирования затраты покрывают издержки правоприменения (стоимость принудительного осуществления патентных прав) и затраты на подачу международной заявки по Договору о патентной кооперации (РСТ).

Такие патентные фонды могут финансироваться из бюджета государства, а также из средств региональных/областных/муниципальных органов власти, частных некоммерческих организаций, университетов и т. д. Данные процедуры содействуют скорейшей коммерциализации РИД и стимулируют их продвижение на внешние рынки.

¹ Бендников М.А., Хрусталева Е.Ю. Интеллектуальная собственность в России: проблемы использования и правовой защиты // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 3. С. 2.

Например, в рамках патентной системы США развивается процедура ускоренного рассмотрения заявок, которая применяется в числе прочего к изобретениям в приоритетных технологических областях¹. Кроме того, осуществляется государственная поддержка (снижение на 50% патентных пошлин) независимых изобретателей, МСП, не имеющих средств для оплаты дорогостоящих патентных услуг.

В Европе выявлению перспективных разработок способствует взаимодействие патентных ведомств с предпринимателями. Например, во Франции Национальный институт промышленной собственности (*INPI*) предлагает малым и средним предприятиям услугу оценки интеллектуальной собственности и анализа сравнительных преимуществ компании на рынке, что позволяет принимать взвешенные решения, в том числе о целесообразности патентования имеющихся технологий. Одновременно решается задача повышения осведомленности бизнеса в сфере интеллектуальной собственности. Данная услуга является бесплатной для предпринимателей, а все расходы (порядка 1500 евро) покрываются за счет бюджета *INPI*².

Аналогичные меры применяются и в ряде других европейских стран. Так, в Норвегии принята Стратегия поддержки НИОКР в сфере нанотехнологий на 2012–2021 годы, предусматривающая комплекс мер как по стимулированию изобретательства внутри страны, так и продвижению, патентованию и коммерциализации нанотехнологий за рубежом³.

Министерство финансов Китая 15 сентября 2009 г. опубликовало указ, направленный на обеспечение мер по управле-

¹ При этом необходимо заметить, что, учитывая значительную длительность рассмотрения заявок в США (в среднем — около 35 месяцев), даже ускоренная процедура, предъявляющая достаточно жесткие требования к заявителю и требующая дополнительных денежных затрат, не может быть менее 12 месяцев (то есть среднего срока рассмотрения заявки в Российской Федерации).

² *Institute National de la Propriete Industrielle*. <http://www.inpi.fr>

³ Торговое представительство Российской Федерации в Королевстве Норвегия. <http://www.rusnorge.com>

нию специальным патентным фондом, финансирующим подачу заявок на патенты за рубежом. В документе подробно изложена деятельность Китая по предоставлению финансовой помощи и поощрению отечественных компаний, подающих заявки в другие страны.

Новая политика Китая направлена на поддержку инноваций, укрепление их патентной позиции за рубежом и на выполнение Национальной стратегии в области интеллектуальной собственности. Ежегодный бюджет Патентного фонда Китая составляет около 15 млн долл. Право пользования субсидией предоставляется только малым и средним предприятиям, исследовательским институтам и государственным учреждениям.

Заявки рассматриваются Патентным ведомством КНР на основании критериев патентоспособности, полезности, направления государственной стратегии в области интеллектуальной собственности и потребностей развития промышленного сектора в конкретном регионе¹.

В Канаде правительство выделяет своим гражданам примерно по 10 тыс. долл. в на оформление национального патента в зарубежном государстве. При этом количество патентных заявок за рубежом, как правило, не ограничивается. Таким образом, если правообладатель регистрирует патенты в 10 странах, ему выделяется сумма до 100 тыс. долл. При этом существует система государственного аудита, отчетности и оценки эффективности поддержки патентования².

В Германии федеральное правительство субсидирует национальный высокотехнологичный экспорт стратегических отраслей промышленности — предоставляет на льготных ус-

¹ Оплаченные ведомственные пошлины, взимаемые за подачу заявок и предоставление патентной охраны, ежегодные пошлины за первые три года после выдачи патента, а также пошлины за поиск и соответствующие агентские вознаграждения возмещаются частями. Для каждой заявки по процедуре РСТ (Patent Cooperation Treaty) компенсация составляет не более 15 тыс. долл. (но не более чем в пяти странах).

² Сайт ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности», раздел «Международное сотрудничество». <http://www.fips.ru>

ловиях экспортные кредиты, вводит пониженные ставки налогообложения и тарифы на инфраструктурные услуги (в том числе электроэнергию). Отдельно вырабатываются отраслевые стратегии поддержки экспортеров (сельское хозяйство, деревообрабатывающая промышленность, ИКТ, медицина, станко- и судостроение, энергетика)¹.

Формально в России мероприятия по финансовой поддержке инновационной деятельности и обеспечения правовой охраны интеллектуальной собственности предусмотрены как на федеральном уровне, так и в целом ряде регионов².

Субъекты малого и среднего предпринимательства (МСП) могут получить финансовую поддержку их экспортной деятельности на условиях софинансирования из регионального и федерального бюджетов. Указанные средства федерального бюджета могут быть направлены в виде субсидий бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию следующих мероприятий по содействию экспорту в рамках региональных программ развития МСП по субсидированию части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства:

- уплата процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях субъектами МСП, производящими и (или) реализующими товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта;

¹ Портал внешнеэкономической информации. <http://www.ved.gov.ru>

² Постановление Правительства Российской Федерации от 1 октября 2010 г. № 781 «О дополнительных мерах государственной поддержки в 2010 г. субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и (или) реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта»; Постановление Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2009 г. № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства»; Постановление Правительства Москвы № 1471–ПП от 29 декабря 2009 г. «О мерах по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере в городе Москве на 2010–2012 гг.».

- оплата услуг по выполнению обязательных требований законодательства Российской Федерации и (или) законодательства страны импортера, являющихся необходимыми для экспорта товаров (работ, услуг), в том числе работ по сертификации, регистрации или другим формам подтверждения соответствия;
- связанных с участием в выставочно-ярмарочных мероприятиях за рубежом;
- регистрация и (или) правовая охрана за рубежом изобретений и иных охраняемых законом результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации юридического лица и продукции (работ, услуг);
- оплата услуг по разработке средств индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции (работ, услуг), в том числе фирменного наименования, товарного знака, созданию промышленного образца для товаров (работ, услуг), предназначенных для экспорта.

На уровне субъекта Федерации финансирование инновационных проектов субъектов МСП, как, например, в Москве, осуществляется путем предоставления субъекту малого или среднего предпринимательства субсидии через уполномоченную организацию инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства — НП «Агентство по развитию инновационного предпринимательства».

Предусмотрены субсидии в размере 500 тыс руб. на финансирование затрат субъекта малого или среднего предпринимательства по патентованию, оформлению и защите прав интеллектуальной собственности на территории Российской Федерации, а также в размере 1 млн руб. — на финансирование затрат субъекта малого или среднего предпринимательства по патентованию, оформлению и защите прав интеллектуальной собственности за рубежом¹.

¹ Соответствующие субсидии предоставляются для компенсации затрат на оплату работ по патентованию, оформлению и защите прав интеллектуальной собственности в области инноваций и промышленного производства, в том числе приобретение новых технологий (прав на патенты,

Вместе с тем, ввиду усложненности процесса получения субсидий на регистрацию и охрану объектов интеллектуальной собственности, изобретателям на практике очень редко удается воспользоваться указанными преференциями, а в связи с отсутствием иных эффективных мер государственной поддержки, в том числе направленных на развитие экспортной активности малого и среднего предпринимательства, данный механизм в целом остается невостребованным.

В связи с изложенным выше можно сделать вывод о том, что основной проблемой являются усложненные бюрократические процедуры патентования, включая получение субсидий и другого рода финансирования со стороны государства. В целях развития экспортной активности в сфере объектов интеллектуальной собственности целесообразно разработать комплекс мер по упрощению для изобретателей и правообладателей по крайней мере имеющихся процедур и механизмов поддержки.

1.3. БАЗОВЫЕ ПРИНЦИПЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ ПО ПОДДЕРЖКЕ ЭКСПОРТА ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ

Поддержка экспортных операций, в том числе по продвижению инновационной продукции, стала общепринятой функцией государства, отражающей единство интересов власти и бизнеса и особенно актуальной ввиду продолжающейся глобализации мировой экономики. Более того, в условиях огра-

лицензии на использование изобретений, промышленных образцов, полезных моделей), подготовку заявок на выдачу охранных документов на изобретения, промышленные образцы, полезные модели, товарные знаки, наименование мест происхождения товара, программы для ЭВМ, базы данных и топологии интегральных микросхем и комплексное ведение делопроизводства по защите прав на них, представление интересов и защите прав владельцев интеллектуальной собственности на территории России и за рубежом, проведение патентных исследований, поддержание в силе охранных документов, внесение изменений в охранные документы, проведение работ по инвентаризации используемых в производстве результатов научно-технической деятельности.

ничений на поддержку экспорта, практикуемых в рамках норм и правил Всемирной торговой организации (ВТО), кредитование и страхование экспорта усилиями государственных или поддерживаемых государством экспортно-импортных банков или кредитных агентств являются важнейшим инструментом поддержки деятельности национальных предприятий на зарубежных рынках, остающимся в распоряжении государств¹.

В настоящее время большинство стран ОЭСР, а также основные конкуренты России из числа стран с развивающейся экономикой (в частности, страны БРИКС) активно используют поддержку экспортеров посредством государственного кредитования. Оно особенно важно в период посткризисного восстановления, когда спрос в ведущих экономиках-импортерах все еще остается ограниченным и за зарубежные рынки разворачивается острая конкурентная борьба. Одной из составляющих этой борьбы является соперничество между институтами поддержки экспорта разных стран, которые стремятся предложить национальным экспортерам более выгодные, по сравнению с конкурентами, условия.

Механизмом ограничения такой конкуренции выступает Договоренность ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам (далее — Договоренность). Данный документ вступил в силу в апреле 1978 г. и с тех пор претерпел ряд изменений (последние внесены в сентябре 2012 г.), а срок его действия неограничен. Договоренность не является директивным актом ОЭСР, а скорее, «джентльменским соглашением», хотя и получает административную поддержку от Секретариата ОЭСР. Договоренность распространяется на меры государственной поддержки экспорта товаров и услуг: экспортное кредитование, гарантирование или страхование экспортных кредитов, финансирование или рефинансирование экспорт-

¹ Данный подраздел подготовлен с использованием материалов исследования «О целесообразности присоединения России к Договоренности ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам» Центра комплексных европейских и международных исследований Национального университета «Высшая школа экономики».

ных кредитов, частичное возмещение процентных ставок по ним, а также на любые комбинации данных операций¹.

На текущий момент участниками Договоренности являются Австралия, Канада, ЕС, Япония, Южная Корея, Новая Зеландия, Норвегия, Швейцария и США. Остальные члены ОЭСР, а также страны, не входящие в организацию, могут быть приглашены после проведения необходимых процедур и формальностей действующими участниками Договоренности.

Договоренность не распространяется на кредитование экспорта военного назначения и сельскохозяйственных товаров. Особые условия (увеличение сроков продления кредитов) предусмотрены для предоставления кредитов следующим отраслям: судостроение, строительство атомных электростанций, гражданское самолетостроение, осуществление проектов, связанных с возобновляемыми источниками энергии и гидроэнергетикой.

Участникам рекомендуется оказывать поддержку своим экспортерам в размере до 85% стоимости контрактов, руководствуясь при этом рамочными сроками предоставления кредитов, минимальными процентными ставками по ним в валютах стран ОЭСР и унифицированной моделью расчета рисков. При этом с покупателя требуется обязательный авансовый платеж на сумму не менее 15% от стоимости контракта.

Официальная поддержка внутренних расходов не должна превышать 30% от стоимости контракта. Данная поддержка должна предоставляться в режиме наибольшего благоприятствования. Если официальная поддержка внутренних расходов превышает 15% от стоимости контракта, то она может быть оказана только при условии предварительного уведомления, содержащего данные о характере внутренних расходов².

¹ Исследование «О целесообразности присоединения России к Договоренности ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам» Центра комплексных европейских и международных исследований Национального университета «Высшая школа экономики».

² Там же.

Согласно Договоренности, страны-бенефициары государственных кредитно-страховых мер поддержки разделены на две категории в соответствии с пороговым значением валового национального дохода на душу населения, определяемым Всемирным банком¹.

К первой, более богатой (и платежеспособной) категории относятся все страны с подушевым доходом выше порогового, импортеры которых могут получать кредиты на срок до 5 лет с возможностью продления до 8,5 лет, во вторую — ниже этого порога с максимальным сроком кредитов до 10 лет.

Участники обязаны предоставлять кредиты, ставки по которым определяются нижней границей (CIRR), которые соответствуют следующим критериям: окончательные процентные ставки по кредитованию на внутреннем рынке (в соответствующей валюте); адекватны ставкам для внутренних заемщиков; не искажают внутренние условия конкуренции; полностью соответствуют ставкам для внешних заемщиков.

Минимальные ставки премии за риск по этим кредитам варьируются по восьми группам, причем страны упомянутой первой категории формируют нулевую группу риска, а для остальных семи групп ставки возрастают в соответствии с формулой, приведенной в Договоренности.

Договоренность ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам является значимым ограничителем конкурентоспособности институтов поддержки экспорта стран ОЭСР. В настоящее время доля рынка экспортного кредитования, контролируемая развивающимися странами (в первую очередь за счет Китая, Индии и Бразилии, не являющимися членами соглашения), уже превысила треть, а потому они способны предлагать экспортерам более выгодные условия.

¹ Если же Всемирный банк не может точно определить размер валового национального дохода на душу населения страны, то он предоставляет примерную оценку (выше или ниже порогового значения). Страна в этом случае будет классифицирована согласно оценке, если участники Договоренности не посчитают должным поступить иначе.

Эта тенденция, в свою очередь, заставила экспортеров из развитых стран искать варианты финансирования, не регулируемые Договоренностью и потому более соответствующие по своим условиям кредитам, выдаваемым конкурентам из развивающихся стран. Одновременно начались дискуссии о необходимости выработки новых механизмов гармонизации условий экспортного кредитования. Так, в феврале 2013 г. о начале переговоров по такой гармонизации договорились руководители экспортно-импортных банков США и Китая.

Присоединение России к Договоренности может привести к ряду негативных последствий, которые существенно ухудшат конкурентные позиции российских институтов поддержки экспорта (а следовательно, и российских экспортеров)¹. К подобным последствиям относятся, в частности:

1. Введение платы за предоставление государственных гарантий, рассчитываемой в соответствии с методологией Договоренности.
2. Введение обязательных антикоррупционной, социальной и экологической экспертиз проектов, которые также наложат на российских экспортеров, обращающихся за государственной поддержкой, дополнительные издержки.
3. Снижение гибкости по условиям кредитования в отношении сумм и сроков предоставления гарантий по различным категориям стран. То, что основные рынки сбыта для России — преимущественно страны третьей группы риска и ниже, делает невозможным получение российскими экспортерами кредитов на условиях, аналогичных тем, что доступны большинству стран ОЭСР, чьи торговые партнеры (другие участники ОЭСР) относятся преимущественно к нулевой группе риска².

¹ Более детально несоответствие российской практики финансовой поддержки экспорта Договоренности ОЭСР (по конкретным формам) рассматривается в параграфе 3.1 данного исследования.

² Сайт Агентства стратегических инициатив (АСИ) — Национальная предпринимательская инициатива (НПИ). <http://www.asi.ru/initiatives/npi/>

Сама методология расчета страновых рисков, применяемая Договоренностью, в данном случае не отвечает российским интересам. Так, Россия отнесена в соответствии с представленной в Договоренности классификации к группе риска 3, что не адекватно ее социально-экономическому положению. Состояние платежного и торгового баланса страны, уровень государственного долга, сбалансированность бюджета и других макроэкономических показателей в России являются формально более благоприятными по сравнению с индикаторами многих стран, которые согласно Договоренности относятся к нулевой группе риска.

Так, в группе нулевого риска присутствуют такие государства, как Греция, Португалия, Италия, Ирландия, Испания, экономика которых в настоящее время находится в долговом кризисе. Со всей очевидностью взаимодействие с компаниями этих стран не может быть сопряжено с меньшим риском, чем взаимодействие с компаниями из Российской Федерации. Поэтому представляется, что достаточно объективных предпосылок к тому, чтобы относить Россию к странам группы риска 3, не существует.

Негативные последствия от присоединения России к Договоренности, возможно, усугубляет тот факт, что российский рубль на текущий момент не является мировой резервной валютой. В контексте того, что все страны — члены ОЭСР предоставляют кредиты в своих национальных валютах и обязаны рассчитывать минимальные ставки по кредитам (*Commercial Interest Reference Rate — CIRR*) в них же, а также с учетом задачи по превращению рубля в резервную валюту России следует присоединяться к Договоренности только после того, как будет разработана методика расчета ставки CIRR в российских рублях¹.

Присоединение к Договоренности формально не считается обязательным для стран — членов ОЭСР (о чем в том числе свидетельствует и численное соотношение между participa-

¹ Необходимо также принять во внимание и оценку объективной возможности России предоставлять поддержку своим экспортерам в национальной валюте, а также эффективность такого решения.

ми Договоренности и членами ОЭСР: 4 страны из 34 — Израиль, Мексика, Турция и Чили — пока не присоединились к Договоренности). Более того, страны, которые в ближайшем будущем планируют стать полноправными членами ОЭСР (Бразилия, Китай, Индия), также не заявляют о своей готовности присоединиться к Договоренности¹.

Кроме того, основываясь на том, что сам устав Договоренности подчеркивает характер «джентльменского соглашения», а не директивного акта ОЭСР, можно сделать вывод об отсутствии данного пункта в обязательных требованиях, предъявляемых к России как к кандидату на присоединение к ОЭСР.

Присоединение к Договоренности также не является и необходимым условием для выполнения требований (норм и правил) ВТО. В соответствии с пунктом (к) приложения I к Соглашению по субсидиям и компенсационным мерам ВТО, для стран — членов организации достаточным является соблюдение принципа непредоставления экспортных кредитов по ставкам ниже минимальных значений, установленных Договоренностью. При этом принцип платности государственной поддержки экспорта, хотя и упоминается в пункте (j) Соглашения ВТО, де-факто не является обязательным (в противоречие с ним вступают сами страны — члены ОЭСР, предоставляющие гарантийное покрытие экспортных кредитов на бесплатной основе)².

Учитывая вышеизложенное, по мнению многих экспертов, госорганов и госкорпораций, присоединение России к Договоренности не является на данный момент ни необходимым, ни желательным (с точки зрения следования текущим интересам)³. Участие нашей страны в Договоренности, на-

¹ Сайт Агентства стратегических инициатив (АСИ) — Национальная предпринимательская инициатива (НПИ). <http://www.asi.ru/initiatives/npi/>

² Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. The Results of the Uruguay Round of the Multilateral Trade Negotiations. The Legal Texts. Geneva, 1995. P. 135.

³ «О целесообразности присоединения России к Договоренности ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам» Центра комплексных европейских и международных исследований Национального университета «Высшая школа экономики».

сколько известно, в принципе поддерживается только рядом ведомств. Однако перспективные задачи создания современной комплексной системы поддержки экспорта должны быть решены только через участие в данной Договоренности ОЭСР.

Если же решение о присоединении к Договоренности все же будет принято, необходимым видится предоставление России переходного периода, в течение которого ей будет предоставлен статус наблюдателя. В этот период необходимо как минимум:

- 1) скорректировать текущую методологию расчета страновых рисков, используемую в рамках Договоренности. Обновленная методология позволит более объективно отразить позиции России среди других стран — членов ОЭСР;
- 2) разработать методику расчета ставки *CIRR* в российских рублях.

Кроме того, вне зависимости от принятия решения о присоединении к Договоренности, целесообразным представляется внесение в Бюджетный кодекс положения о том, что государственные экспортные кредиты не могут предоставляться по ставке ниже минимального значения, установленного Договоренностью (выполнение данного положения в любом случае является обязательным в соответствии с нормами ВТО).

Пока же можно констатировать, что формирование таких инструментов только начинается и продвигается недостаточно быстро. Зачастую министерства и ведомства под разными предлогами отказываются удовлетворять просьбы представителей промышленности о защите внутреннего рынка от агрессивных действий конкурентов или о поддержке экспорта продукции на сопоставимых с иностранными конкурентами условиях. При этом одним из аргументов является то, что такие нормы будут противоречить правилам ВТО¹.

¹ Более детально несоответствие российской практики финансовой поддержки экспорта нормам и правилам ВТО (по конкретным формам) рассматривается в параграфе 3.1 данного исследования.

В целом вопрос государственной поддержки экспортной деятельности действительно носит деликатный характер. В соответствии с основополагающими нормами и правилами ВТО, прежде всего Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам и рядом других соглашений пакета Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров, прямая поддержка экспорта товаров государством запрещена¹.

В частности, к субсидиям, которые запрещены к применению в странах — членах ВТО, относятся экспортные субсидии в сфере промышленности, то есть субсидии, предоставление которых увязано с осуществлением экспортных поставок в рассматриваемой сфере.

В их числе:

- прямое субсидирование экспортных поставок;
- предоставление для выпуска экспортной продукции субсидированных факторов производства;
- полное или частичное освобождение предприятий — экспортеров от уплаты прямых налогов за экспортные поставки;
- осуществление правительственных программ предоставления гарантий по экспортным кредитам и страхования таких кредитов с использованием ставок премий, недостаточных для покрытия долгосрочных операционных расходов и убытков по этим программам;
- предоставление экспортных кредитов по более низким ставкам по сравнению со ставками коммерческих кредитных учреждений и др.

В этой связи многие страны — члены ВТО применяют косвенные и достаточно изощренные инструменты содействия экспортной деятельности своих компаний как частного, так

¹ Agreement on Subsidies and Countervailing Measures. The Results of the Uruguay Round of the Multilateral Trade Negotiations. The Legal Texts. Geneva, 1995. P. 135.

и государственного сектора¹. Основной проблемой для России является фактическое отсутствие в специальном законодательстве и практике его применения понятия «специфическая субсидия» в приложении к государственной поддержке экспорта, в том числе высокотехнологичной продукции².

¹ Детально различные аспекты условий присоединения России к ВТО и, в частности, их воздействие на развитие экономики и внешнеэкономические связи России рассматривались в предыдущих работах по данному профилю.

² Более подробно практические вопросы соответствия используемых в России инструментов поддержки инновационного экспорта нормам и правилам ВТО рассматриваются в главе 3 данной работы.

2. Основные формы международной кооперации, способствующие поддержке российского экспорта

2.1. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКТОР В МОДЕРНИЗАЦИОННОЙ ПОВЕСТКЕ РОССИИ

В среднесрочной перспективе необходимо исходить из того, что конкуренция на внешних рынках обострится и выйдет на качественно новый уровень. Эта тенденция обусловлена расширением влияния (при поддержке государства) компаний из быстроразвивающихся экономик и развитых стран, сумевших обновить структуру своих национальных хозяйств и укрепить их экспортный потенциал. Этот вызов требует адекватного и комплексного применения в России всего спектра внешнеэкономического инструментария с целью достижения нового позиционирования страны в меняющейся архитектуре мировой экономики.

Без эффективной поддержки государством внешнеэкономической деятельности российских инновационных компаний такая задача представляется невыполнимой, а России угрожает качественное ухудшение ее позициониро-

вания как в международной торговле, так и мировой экономике в целом.

С учетом сложившейся ситуации важной задачей, стоящей в данный момент перед Россией, является проведение целенаправленной политики по стимулированию модернизации и в особенности экспорта высокотехнологичной продукции и привлечения наукоемких инвестиций в капитал развивающихся инновации компаний. Это возможно только в том случае, если будут приняты комплексные меры по созданию условий для реализации экспортного потенциала страны, а также проведению последовательной структурной и продуманной инновационной и промышленной политики.

Вместе с тем на современном этапе говорить о серьезном прогрессе в системной модернизации внешнеэкономического комплекса, включая развитие институтов поддержки экспорта, в Российской Федерации пока не представляется возможным.

В этой связи представляется целесообразным проанализировать состояние и перспективы развития имеющихся инструментов международной инновационной кооперации — как на межгосударственном, так и на предпринимательском уровнях.

К ним, прежде всего, относятся международные соглашения о научно-техническом сотрудничестве, двусторонние и многосторонние декларации по модернизации, деятельность межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству, включая профильные рабочие группы, а также деловые советы и другие формы взаимодействия.

В целом по состоянию на середину 2013 г. проводить анализ имеющихся инструментов международной кооперации в инновационной сфере целесообразно через призму реализации концепции модернизации экономики России, сформулированной президентом России Д.А. Медведевым осенью 2009 г.

Реализация данной концепции предполагала развитие интеллектуального и научно-технического потенциала страны за счет как импорта новейших технологий, востребованных

экономикой, так и экспорта конкурентоспособных на мировых рынках отечественных продуктов инновационной деятельности¹.

Были определены пять стратегических направлений экономической модернизации, реализация которых на современном этапе предполагает активное вовлечение внешнеэкономического комплекса России: энергоэффективность и ресурсосбережение, ядерные, космические, компьютерные и медицинские технологии.

За короткий срок тема экономической модернизации стала «популярной» и во многом предопределила направления деятельности внешнеэкономического блока правительства. При этом в широком смысле сам термин «модернизация» (modernization) до сих пор не совсем понятен иностранным партнерам России, так как его зарубежный аналог подразумевает только технологический аспект, что нередко вызывает сложности при ведении торгово-политических переговоров и реализации достигнутых договоренностей².

За четырехлетний период реализации концепции модернизации федеральными органами государственной власти была проделана многоплановая работа, эффективность которой целесообразно объективно проанализировать. Вместе с тем на данном этапе можно отметить лишь ряд небольших и несистемных преобразований в сфере развития внешнеэкономической компоненты в соответствии с задачами инновационного развития.

По форме большинство имеющихся вплоть до настоящего времени механизмов межгосударственной кооперации Российской Федерации в инновационной сфере подстраивались под концепцию модернизации и ее приоритеты.

На практике же реализовывался так называемый проектно ориентированный подход к экономической модернизации,

¹ *Медведев Д.А.* Россия, вперед! // Сайт Президента Российской Федерации. 2009. 10 сент. <http://www.kremlin.gov.ru>

² *Макаров А., Пахомов А.* Роль внешнеэкономического фактора в инновационном развитии страны // Экономическое развитие России / Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара. 2012. № 11. С. 55.



Рис. 1. Механизм поддержки внешнеэкономических проектов и инициатив в сфере модернизации

Источник: Портал внешнеэкономической информации. <http://www.ved.gov.ru>

закрывающийся в необходимости показать быстрый результат, без внимания к реальным проблемам, требующим долгосрочного решения (рис. 1).

Положительные примеры международной кооперации в инновационной сфере на сегодняшний день пока единичны, здесь можно выделить успешную экспансию отечественных инновационных атомных технологий и услуг за границу. Так, в 2012 г. портфель зарубежных заказов ГК «Росатом» достиг 69 млрд долл. (для сравнения — традиционный экспортер высокотехнологичной продукции «Росвооружение» имеет потенциальных контрактов на сумму около 40 млрд долл.)¹.

¹ Так, например, в настоящее время в сфере интересов ГК «Росатом» в Восточной Европе находятся поставка топлива, модернизация и постройка новых объектов на мощностях АЭС в Чехии (АЭС «Темелин»), Словакии (АЭС «Моховице» и «Богунице»), Венгрии (АЭС «Пакш»).

Также в настоящее время готовится правительственная программа по продвижению в шести зарубежных странах российских навигационных технологий и оборудования ГЛОНАСС. Точечные приобретения высокотехнологичных активов за рубежом осуществляли ОАО «Роснано» и ряд частных инвестиционных фондов.

В части совершенствования нормативно-правовой базы, способствующей развитию международной кооперации в инновационной сфере, следует также отметить принятие постановления правительства Российской Федерации № 141 от 18.02.2013 г. «О внесении изменений в Правила предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг)».

Принятие и реализация положений данного проекта постановления призвано способствовать росту объемов среднесрочного и долгосрочного экспортного кредитования под государственные гарантии Российской Федерации, а также расширению возможностей по структурированию экспортных сделок. Создание механизма государственной гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции, произведенной в рамках международной кооперации, усилит позиции российских производителей на международной арене, а также создаст положительный имидж иностранных компаний с российским участием за рубежом¹.

2.2. РОЛЬ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В РАЗВИТИИ ИННОВАЦИОННОГО ЭКСПОРТА

Традиционным инструментом межгосударственного взаимодействия во внешнеэкономической сфере на современном этапе являются Межправительственные комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудни-

¹ На практике принятие предлагаемых изменений позволит, например, структурировать финансирование продаж самолетов «Сухой Супер-Джет 100».

честву с зарубежными государствами (далее — Межправкомиссии).

Межправкомиссии (МПК) являются постоянно действующими органами, функционируют на основании международных договоров с иностранными государствами и занимаются взаимодействием с зарубежными партнерами в целях регулярного обсуждения накопившихся вопросов взаимного сотрудничества и в целом продвижения национальных интересов на рынках зарубежных стран. Деятельность МПК в настоящее время регулируется двумя основными нормативными документами:

- постановление Правительства Российской Федерации от 8 сентября 1992 г. № 678 «Об утверждении положения о российских частях межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству между Российской Федерацией и зарубежными странами»;
- приказ Минэкономразвития России от 14 марта 2008 г. № 71 «Об утверждении Регламента организации работы российской части межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству между Российской Федерацией и зарубежными странами по подготовке и проведению заседаний комиссий, а также по подготовке выставочно-ярмарочных мероприятий, проводимых за рубежом с бюджетной поддержкой»¹.

Данные документы определяют как организационную структуру, так и основные цели и задачи деятельности Межправкомиссий. Так, в соответствии со ст. 2 постановления правительства № 678 к основным целям деятельности МПК относятся:

- создание благоприятных условий для развития трансграничной торговли;

¹ Сайт Минэкономразвития России, раздел «Внешнеэкономическая деятельность». <http://www.economy.gov.ru>

- активное привлечение иностранного капитала и передовых технологий;
- внедрение современных методов регулирования рыночной экономики;
- расширение сотрудничества российских участников ВЭД с зарубежными предпринимателями и ряд других.

По состоянию на начало 2013 г. в Российской Федерации действует около 95 межправительственных комиссий и комиссий высокого уровня (КВУ)¹ со странами дальнего и ближнего зарубежья². Со странами СНГ (включая входящие в ЕвразЭС) в настоящее время функционирует 9 межправительственных комиссий³. Комиссии высокого уровня по своей сути являются такими же межправкомиссиями, но ввиду особой важности двусторонних торгово-политических отношений с определенным государством, их возглавляют высшие должностные лица страны (как правило, премьер-министр).

В рамках каждой Межправкомиссии функционирует от 4 до 10 специализированных рабочих групп по актуальным вопросам торгово-экономического сотрудничества: сельскому хозяйству, межбанковскому, транспортному, военно-техническому, промышленному, энергетическому, атомному сотрудничеству, взаимодействию в сфере туризма и экологии и др.

В контексте реализации концепции по модернизации с 2009 г. стали образовываться специализированные рабочие

¹ Например: Российско-Бразильская комиссия высокого уровня по сотрудничеству (председатель правительства Российской Федерации), Межправительственная Российско-Венесуэльская комиссия высокого уровня (заместитель председателя правительства Российской Федерации), Российско-Китайская комиссия по подготовке регулярных встреч глав правительств (заместитель председателя правительства Российской Федерации), Российско-Французская комиссия по вопросам двустороннего сотрудничества на уровне глав правительств (председатель правительства Российской Федерации).

² Сайт Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>

³ Взаимодействие в торгово-политической сфере с Республикой Беларусь осуществляется по линии Союзного государства России и Беларуси.

группы по модернизационному сотрудничеству, в повестку которых входят вопросы реализации инновационных проектов и инициатив, в том числе вопросы мониторинга исполнения двусторонних деклараций по модернизации.

В целом достаточно эффективной в силу своей специфики можно признать работу групп по военно-техническому сотрудничеству, в рамках которых обсуждаются, помимо прочего, вопросы лицензионного производства и ремонта военной техники. Данный формат работы в целом характерен для сотрудничества с восточноевропейскими государствами и некоторыми развивающимися странами.

В качестве примера эффективной работы в рамках МПК можно привести деятельность Рабочей группы по развитию инфраструктурных технологий, деловых связей и промышленности Российско-Австрийской межправительственной комиссии по научно-техническому сотрудничеству. Функционирование Рабочей группы проходит в формате заседаний *business to business*, то есть, по сути, бизнес-миссий по заранее сформированному перечню проектных предложений. Несмотря на отсутствие значительных перспектив экспорта российской инновационной продукции в Австрию, данная группа во многом работает «на прием» проектных предложений по локализации австрийских технологий в России¹.

Актуальные проблемы двустороннего сотрудничества в целом конструктивно решаются в рамках деятельности Российско-Чешской межправкомиссии. Так, по итогам прошедшей в ноябре 2012 г. МПК был подписан ряд соглашений, в том числе о производстве чешских радиальных шин для сельскохозяйственных нужд в ОЭЗ «Алабуга», активно обсуждался вопрос участия ГК «Росатом» в тендере на строительство блоков АЭС «Темелин» (крупнейший экспортный инновационный

¹ В частности, это касается технологий управления дорожным движением (проекты компании *Swarco* в Москве и Казани), производства оборудования для подвижного состава (компания *Kapsch* в сотрудничестве с ОАО «РЖД»), технологии обеспечения безопасности на спортивных объектах (проекты компании *Skidata* при строительстве стадионов в Москве и Геленджике) и ряда других. Сайт торгового представительства России в Австрии. <http://www.aurosstorg.com>

проект России последних лет) и ряд других актуальных вопросов взаимодействия в высокотехнологичной сфере¹.

Прошедшее 4–5 марта 2013 г. заседание Российско-Словацкой межправкомиссии дало импульс развитию замороженного в течение долгого времени проекта использования в коммерческих целях Циклотронного центра в Братиславе на базе российских технологий ядерной медицины².

Реальная эффективность деятельности Межправкомиссий и входящих в ее состав рабочих групп во многом определяется личностью руководителей МПК, активностью ее членов, а также ведением актуальных проектов сотрудничества в ручном режиме по принципу project-management. В этом контексте необходимо отметить, что выстроенной системы сопровождения и продвижения внешнеэкономических интересов национальных эконооператоров в рамках деятельности Межправкомиссий на данном этапе не существует. Имеющиеся позитивные примеры взаимодействия являются, скорее, исключениями из общих правил и реализуются во многом по субъективным причинам.

Вместе с тем на современном этапе развития мировой экономики наблюдается тенденция к определенной универсализации национальных и межнациональных систем регулирования внешнеэкономической деятельности (ВЭД). Данный процесс обусловлен усиливающейся глобализацией мирового хозяйства и стимулируется прямо или косвенно различными международными организациями. При этом тенденция к постепенно растущему «универсализму» особенно четко проявляется в развитых государствах.

С другой стороны, продолжает сохраняться и в некоторых случаях даже усиливается индивидуальная специфика государственного регулирования. Последняя тенденция наиболее характерна для развивающихся стран и государств с переходной экономикой, среди которых экспертами фиксируется значительная дифференциация в рассматриваемой области.

¹ Сайт торгового представительства России в Чехии. <http://www.rustrade.cz>

² См.: Сайт посольства Словацкой Республики в Российской Федерации. <http://www.mzv.sk/moskva>

Как правило, развитые государства, взаимодействуя между собой, не создают межправительственных органов, работающих на постоянной основе, подобно российским аналогам МПК. Основной акцент в этой области делается на совершенствовании механизмов и институтов многостороннего регулирования торгово-экономических связей на стратегических направлениях, включая активное развитие интеграционных группировок¹.

Подобное многостороннее взаимодействие дополняется традиционными межправительственными контактами на различных уровнях с целью оперативного обсуждения возникающих проблем и координации совместных усилий для их решения. В отдельных случаях используется формат постоянно действующего межправительственного диалога с целью обсуждения актуальных вопросов.

Несколько иным образом выглядит положение в сфере регулирования двустороннего экономического сотрудничества развитых стран с развивающимися государствами, а также с переходной экономикой. В качестве основных инструментов развития торгово-экономических связей с развивающимися странами развитые государства, как правило, используют двусторонние соглашения о либерализации взаимной торговли, а также инструментарий многосторонних соглашений ВТО и других международных организаций.

Таким образом, в целом необходимо отметить, что МПК (в широком понимании их устаревшей организационной структуры) на данном этапе в силу недостаточной эффективности не являются общепризнанным мировым форматом решения актуальных торгово-экономических вопросов в двусторонней повестке сотрудничества.

В настоящее время Минэкономразвития России, где сосредоточены секретариаты всех межправительственных комиссий, пытается придать их деятельности более проектно

¹ Степанова О.Г. Роль межправительственных органов в регулировании внешнеэкономической деятельности отдельных стран БРИК, ЕС, АТЭС // Вестник Государственного университета управления: теоретический и научно-методический журнал. 2011. № 1. С. 29.

ориентированный характер. Помимо создания профильных рабочих групп по модернизационному сотрудничеству, другой инициативой в свое время стала организация проведения заседаний МПК в субъектах Российской Федерации, с которыми у зарубежных партнеров наиболее активно развиваются торгово-экономические отношения.

Вместе с тем эффективность данных нововведений вызывает определенные сомнения. Без системных изменений в инвестиционном климате страны место проведения МПК, а также их организационная структура совершенно не влияют на диверсификацию экспорта и привлечение высокотехнологичных инвестиций, в том числе в такую чувствительную сферу, как нанотехнологии.

Другим важнейшим направлением инновационного развития в контексте межгосударственной кооперации в сфере внешнеэкономической деятельности является активизация международного научно-технического сотрудничества¹.

Всего на современном этапе у Российской Федерации действует более 50 международных межправительственных и межведомственных соглашений о научно-техническом сотрудничестве в двустороннем и многостороннем формате (с СНГ, ЕС, ЮНИДО, НАТО и Европейской организацией ядерных исследований)². Как правило, данные соглашения являются типовыми и направлены на интенсификацию взаимодействия в сфере науки, образования, формирования научно-технических программ сотрудничества и расширения технологической кооперации между государствами (в том числе в сфере нанотехнологий). В целях реализации положений, закрепленных в нормах международных соглашений, создаются соответствующие межведомственные смешанные комиссии.

С точки зрения эффективности такого формата межгосударственного взаимодействия в данной сфере целесообразно

¹ В Правительстве Российской Федерации данную деятельность координирует Минобрнауки России.

² Материалы Минобрнауки России «Действующие международные соглашения о научно-техническом сотрудничестве». <http://www.минобрнауки.рф>

привести пример одного из ведущих технологических и торговых партнеров нашей страны — Германию¹.

В рамках ФЦП «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2013 годы» оказывается поддержка 14 совместных проектов с участием германских научно-технических структур по таким приоритетным направлениям, как химия, энергетика, энергоэффективность, нано- и биотехнологии.

Кроме того, германская сторона приглашена к участию в реализации планов по развитию инфраструктуры научных исследований путем создания мегаустановок на территории России. Один из таких проектов — научный комплекс для нейтронных исследований на базе высокопоточного исследовательского ядерного реактора в Гатчине. Сейчас имеется соглашение с исследовательским центром *Helmholtz-Zentrum Geesthacht* о совместном использовании на реакторе немецких экспериментальных станций.

Одно из ведущих мест во всем комплексе российско-германских научно-технических связей занимает реализация проекта по строительству и эксплуатации установки Европейского рентгеновского лазера на свободных электронах *XFEL* (Германия, г. Гамбург). Другим важным проектом в сфере двусторонних исследований является участие России в создании Европейского центра по исследованию ионов и антипротонов на территории Германии (г. Дармштадт). Подписание Конвенции о сооружении и эксплуатации данного центра состоялось 4 октября 2010 г.²

В образовательной сфере основное внимание уделяется совершенствованию механизма сотрудничества в области профессиональных технических компетенций. На данном этапе

¹ В повестку дня заседаний Российско-Германской смешанной комиссии по научно-техническому сотрудничеству входят вопросы сотрудничества в сфере нанотехнологий, устойчивого развития, расширения тематики совместных исследований в области биотехнологии, лазерных и оптических технологий, морской и полярной проблематики, также ряда других.

² Сайт посольства Российской Федерации в Федеративной Республике Германия. <http://www.russische-botschaft.de/ru.html>

в развитие договоренностей, достигнутых в ходе российско-германских межгосконсультаций 16 ноября 2012 г. в Москве, по линии Минобрнауки России продолжается работа по углублению сотрудничества в сфере дуального образования.

В настоящее время около 6 тыс. германских фирм, организовавших производство на территории России, испытывают нехватку квалифицированных кадров для организации высокотехнологичных производственных процессов. В этой связи Минобрнауки России ведет работу с германскими партнерами путем организации совместных мероприятий по проблемам подготовки кадров для работы на предприятиях ведущих немецких фирм, таких как «Бош», «Сименс», «Даймлер-Бенц», «Фольксваген» и др.¹

Другим примером интенсивного сотрудничества в данной сфере является взаимодействие с США в рамках рабочих групп по науке и образованию и инновациям Российско-Американской президентской комиссии. С США действуют и другие формы кооперации, как, например, Американо-Российский инновационный коридор, предоставляющий для российских стартап-компаний доступ к ресурсам и информационным базам ведущих университетов США².

Аналогичные форматы кооперации с другими странами, как правило, характеризуются достаточно редкими заседаниями созданных рабочих органов со слабо проработанной повесткой и отсутствием реальных проектов сотрудничества.

С учетом вышеизложенного на данном направлении представляется целесообразным сосредоточиться на разработке и заключении двусторонних и многосторонних международных соглашений по стимулированию научно-технической и инновационной кооперации в рамках интеграции на пространстве СНГ (в том числе в рамках развития совместной производственной и торговой активности в странах формируемого Единого экономического пространства).

¹ Сайт Российско-Германской внешнеторговой палаты. <http://www.russland.ah.de/ru>

² Сайт Торгового представительства Российской Федерации в США. <http://www.rustradeusa.org>

2.3. ПАРТНЕРСТВО РОССИЯ—ЕС В СФЕРЕ ИННОВАЦИЙ

Применительно к имеющимся формам межгосударственной кооперации в инновационной сфере прежде всего необходимо отметить межправительственные и межведомственные соглашения с иностранными государствами, а также планы действий по модернизационному сотрудничеству, включая многостороннюю инициативу «Партнерство для модернизации: Россия—ЕС» (далее — Партнерство).

Инициатива была выдвинута 18 ноября 2009 г. в ходе саммита Россия—ЕС в Стокгольме в качестве одного из основных векторов углубления стратегического характера отношений в данном формате.

Разработанные предложения по итогам саммита легли в основу принятого лидерами России и ЕС на саммите в Ростове-на-Дону (июнь 2010 г.) совместного заявления по «Партнерству для модернизации». Документ устанавливает приоритеты и содержание сотрудничества в интересах модернизации между Россией и Евросоюзом¹. Основным механизмом реализации подписанной инициативы стали отраслевые диалоги, действовавшие и ранее, но функционирование которых с данного времени стало рассматриваться под инновационным вектором развития².

Национальные координаторы Партнерства³ совместно с председателями отраслевых диалогов Россия—ЕС разработа-

¹ Сайт Партнерства для модернизации Россия—ЕС. <http://www.formodernization.com>

² По состоянию на июнь 2013 г. функционировало 16 отраслевых диалогов: энергетический, транспортный, в области регулирования промышленной продукции, космоса, окружающей среды, здравоохранения, интеллектуальной собственности, сельского хозяйства, миграции, торговли и капиталовложений, по сотрудничеству в сфере государственных закупок, информационному обществу, финансовой и макроэкономической политике, таможенному регулированию, научным исследованиям и разработкам, безвизовый диалог.

³ Для координации этой работы со стороны России и ЕС определены ответственные национальные координаторы — заместитель министра

ли и периодически обновляют его рабочий план реализации, который состоит из конкретных проектов, распределяющихся по пяти тематическим разделам: создание диверсифицированной, конкурентной и низкоуглеродной экономики; облегчение и либерализация мировой торговли, продвижение и углубление двусторонних торгово-экономических связей; усиление сотрудничества в области инноваций и НИР, включая космические и ядерные исследования; укрепление правовой среды, совершенствование инвестиционного и социального климата; содействие развитию контактов между людьми и укрепление диалога с гражданским обществом.

В целях формирования финансовых механизмов взаимодействия в рамках Партнерства Внешэкономбанком и Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), а также Европейским инвестиционным банком (ЕИБ) были подписаны соответствующие меморандумы о взаимопонимании. Документы предусматривают возможность выделения совокупно до 2 млрд долл. на финансирование проектов в рамках Партнерства при условии их соответствия критериям финансовых институтов и одобрения уполномоченными органами управления сторон.

Предусматривается возможность предоставления каждой стороной до 500 млн долл. на проекты, реализуемые европейскими и российскими компаниями в России в рамках данной инициативы. За время действия инициативы всего на рассмотрение Внешэкономбанка было направлено 11 проектных предложений. Европейский банк реконструкции и развития, в свою очередь, предварительно отобрал 26 предложений для проектного анализа на предмет его возможного участия в финансировании.

При этом только по одной заявке было принято решение о финансировании — по проекту «Организация промышленного производства композитных компонентов и агрегатов» ЗАО «Аэрокомпозит» проведена комплексная экспертиза,

экономического развития Российской Федерации А.Е. Лихачев и директор по России Европейской внешнеполитической службы Гуннар Виганд соответственно.

и принято положительное решение ВЭБ об участии в финансировании проекта.

Как показала практика, соглашение между ВЭБом и ЕБРР по своей сути является скорее политическим, нежели модернизационным с практической точки зрения. Кредитование предоставляется на обычных условиях, без каких-либо льгот для участников как с российской, так и с европейской стороны.

Другим финансовым инструментом реализации Партнерства является механизм технического содействия, который предполагает выделение финансирования на различного рода мероприятия (семинары, круглые столы, обучающие программы), направленные на реализацию приоритетов Партнерства для модернизации¹.

Предполагалось, что финансирование (200 тыс. долл. в год) будет проходить на паритетной основе, однако на практике денежные средства выделялись только ЕС и направлялись на мероприятия по тематике гражданского общества и соблюдения прав человека в России. К середине 2013 г. программа техсодействия фактически была заморожена

Вместе с тем необходимо отметить, что на данном этапе с учетом научно-технического прогресса формы межгосударственной кооперации все больше предопределяются развитием интернет-технологий. Многие международные межправительственные и межведомственные переговоры проходят в формате видеоконференций. Активно развиваются электронное взаимодействие, большое внимание уделяется содержанию интернет-сайтов.

Применительно к кооперации на уровне Россия—ЕС необходимо отметить созданный 2011 г. по инициативе президента Д. А. Медведева портал «Россия—ЕС. Партнерство для модернизации» — <http://www.formodernization.com>. Ранее предполагалось, что сайт будет площадкой для сбора проектных предложений и взаимодействия на уровне экономических операторов России и стран ЕС. Тем не менее по состоянию на середину 2013 г. портал имеет сугубо инфор-

¹ Сайт управления КЕС по внешней политике. <http://www.eeas.europa.eu>

мационную направленность, при этом с достаточно устаревшими материалами.

В целом формат «Партнерства для модернизации» пока не является эффективным инструментом с точки зрения развития инновационного экспорта и привлечения наукоемких инвестиций, а выполняет, скорее, политические функции формирования позитивной повестки отношений Россия — ЕС на фоне застарелых проблем: отмены виз, деятельности некоммерческих организаций, соблюдения прав человека и ряда других.

Характерны также и различия в ключевых направлениях деятельности России и ЕС в Партнерстве. Так, в рамках расширенного заседания координаторов инициативы 11–12 октября 2012 г. в Москве для Российской Федерации были выделены следующие приоритеты: расширение взаимных инвестиций и технологический обмен, обеспечение стабильности поставок энергоносителей и работы энергосистемы и увеличение объемов инвестиций в энергетику, формирование общей транспортно-логистической системы; создание единого образовательного пространства, стратегическое сотрудничество в области космоса, включая ГЛОНАСС, укрепление партнерства в сфере атомной энергетики, в том числе на рынках третьих стран.

Для Европейского союза:

- верховенство закона;
- регулирование бизнеса, включая техническое регулирование и стандартизацию;
- инвестиции и трансфер технологий, образование и подготовка кадров.

В целом инициатива «Россия—ЕС. Партнерство для модернизации» дала определенный импульс развитию инновационного сотрудничества на двустороннем уровне. Это прежде всего касается разработки и подписания двусторонних межправительственных и межведомственных соглашений по модернизационному сотрудничеству — так называемых деклараций по модернизации.

Декларации, как правило, не являются межправительственными соглашениями, предполагающими наличие обязательных к исполнению норм международного права, и подписываются в большинстве случаев на уровне руководства профильных министерств и ведомств. В настоящее время Россия подписала двусторонние декларации о партнерстве для модернизации с 23 государствами — членами ЕС¹.

Во исполнение подписанных деклараций разрабатываются программы действий по реализации модернизационного сотрудничества. По состоянию на середину 2013 г. подписаны планы по реализации 9 деклараций (Австрия, Венгрия, Германия, Дания, Испания, Словения, Финляндия, Франция и Чехия), включающие более 180 конкретных модернизационных проектов.

В активной стадии разработки находятся декларация по модернизации с Грецией, планы по их реализации с Бельгией, Нидерландами, Италией, Финляндией, Словакией и Румынией.

Наиболее перспективные и успешные двусторонние проекты реализуются по производству оптоволокна, созданию высокотехнологичного оборудования для сжигания твердых бытовых отходов, производства композитных агрегатов для авиационных программ, производству электровозов, металлообрабатывающих станков с числовым программным управлением, по созданию противораковых лекарственных средств, по производству теплового оборудования (теплообменники и шаровые краны).

В частности, со Словенией реализуется 37 проектов, с Францией — 29, с Испанией — 27, с Австрией — 24, с Финляндией — 21, с Германией — 19, с Чехией — 17, с Данией — 15, с Венгрией — 6.

Так, с Францией в сфере атомной энергетики можно отметить подписание в 2012 г. в рамках совместного предприятия

¹ Австрия, Бельгия, Болгария, Чехия, Кипр, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Венгрия, Ирландия, Италия, Латвия, Литва, Люксембург, Нидерланды, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Испания, Швеция и Великобритания.

ООО «Альстом – Атомэнергомаш» договора о поставке оборудования машинного зала для энергоблоков № 1 и № 2 Балтийской АЭС (запуск запланирован на 2016 и 2018 гг.).

В области транспорта компания ЗАО «Трансмашхолдинг» и «Альстом» совместно разрабатывают новые модели подвижного состава (собраны 2 модели тепловозов), а также низкопольного скоростного трамвая (первая модель представлена в феврале 2012 г.). В космической области создана система запуска и эксплуатации ракеты-носителя «Союз-СТ» на космодроме Куру во Французской Гвиане (произведено 3 пуска), «Информационные спутниковые системы им. М.Ф. Решетнева» и компания «Талес Аления Спейс» осуществляют совместное производство элементов полезной нагрузки для космических аппаратов (с перспективой выхода на рынки Индии, Индонезии и Казахстана)¹.

С точки зрения российско-австрийской кооперации ведется создание производства композитных агрегатов для авиационных программ в области гражданской авиации, строительство завода по производству автокомплекующих (передние модули автомобилей, бамперы, рамы панели приборов и решетки радиаторов) в Калуге. В целом аналогичные успешные примеры сотрудничества можно привести практически по каждой стране Евросоюза.

Вместе с тем сами декларации, как правило, носят рамочный характер, а программы действий включают в себя лишь конкретные проекты сотрудничества, в процессе реализации которых предполагается осуществлять мониторинг².

В свою очередь, в рамках взаимодействия по линии ЕС по научной линии целесообразно отметить активизацию участия российских исследовательских организаций в международных научно-технических программах сотрудничества,

¹ Доклад о проделанной работе, согласованный координаторами «Партнерства для модернизации Россия – ЕС» за 2012 г. <http://www.formodernization.com>

² Данные документы являются образцом международной протоколно-бюрократической модернизации, так как на практике они лишь в незначительной мере способствуют развитию внешнеэкономического сотрудничества в сфере инноваций.

включая рамочные программы ЕС по исследованиям, технологическому развитию и демонстрационной деятельности, а также международные технологические платформы.

Так, например, Высшая школа экономики, являясь национальным контактным центром от России, с 1992 г. активно выстраивает научно-техническое сотрудничество с инновационными организациями — национальными контактными центрами ЕС¹.

В целом рамочная программа ЕС по научным исследованиям и инновациям является наиболее масштабной формой международного сотрудничества, в которой участвуют многие европейские исследовательские организации. Подобный формат кооперации является традиционным для развития трансграничных инноваций.

В свою очередь, нанотехнологии являются одним из приоритетных направлений работ в 6-й и 7-й рамочных программах. В основном это касается программы «Нанонаука, нанотехнологии, материалы и новые технологии производства» («НМП»), «Энергия», «Здоровье» и «ИКТ».

В сфере развития нанотехнологий необходимо также выделить инициированный Норвегией исследовательский проект «Нанорубежи» в 7-й рамочной программе ЕС. В рамках реализации данного проекта исследователи из концерна «Синтеф» вместе с 14 партнерами из разных стран Европы в настоящее время работают над решениями по использованию пластмасс, основанными на возобновляемых ресурсах².

В целом необходимо отметить, что отличительной особенностью межгосударственной кооперации в рамках Европейского союза является нацеленность на достижение конкретных результатов — коммерциализацию и трансграничный обмен инновационными продуктами.

¹ Сайт НИУ «Высшая школа экономики». <http://www.hse.ru>

² Программа развития нанотехнологий Королевства Норвегия, по материалам торгпредства России в Норвегии. <http://www.rusnorge.com>

2.4. ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДЕЛОВЫХ КРУГОВ, НАПРАВЛЕННАЯ НА СТИМУЛИРОВАНИЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО ЭКСПОРТА

Другой организационной формой международного взаимодействия на уровне бизнеса являются деловые советы¹. По российскому законодательству деловые советы создаются как некоммерческие партнерства (НП) и автономные некоммерческие организации (АНО). НП предполагает наличие не менее двух соучредителей и предусматривает уплату вступительных и членских взносов, величина которых утверждается общим собранием. Членами НП могут быть как физические, так и юрлица².

В основном деятельность российских деловых советов с зарубежными странами направлена на установление и расширение международных предпринимательских контактов, содействие реализации совместных проектов, установление деловых связей и координацию усилий предпринимательских кругов различных государств по углублению экономического сотрудничества, развитие научно-технических связей, содействие подписанию взаимовыгодных контрактов, создание необходимых условий для участия в выставках, ярмарках и других мероприятиях.

Участниками деловых советов с российской стороны являются отечественные бизнес-структуры и предприятия, представляющие различные отрасли экономики, в том числе энергетику, металлургию, машиностроение, агропромышленный комплекс, нефтегазовую промышленность, транспорт, телекоммуникации, связь, банковскую сферу.

В настоящее время состав российских частей деловых советов формируется главным образом за счет представителей крупного бизнеса. Их председателями являются, как прави-

¹ *Катырин С.* Деловые советы — главный инструмент развития торговли с зарубежными странами, 18 марта 2013 г., сайт ТПП России. <http://www.tpprf.ru>

² АНО — автономная некоммерческая организация без платного членства, которая может быть учреждена одним или несколькими гражданами или юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов.

ло, известные отечественные предприниматели, политические и общественные деятели, руководители крупных компаний, банковских, финансовых структур.

Первые российские деловые советы (двусторонние торговые палаты) с зарубежными странами были созданы с партнерами из Италии и Испании еще в начале 90-х гг. XX в. Затем поступательный процесс их формирования как в количественном отношении, так и в географическом плане ускорился, начиная с учреждения по инициативе ТПП России в 2003 г. Российско-Арабского делового совета (РАДС).

В настоящее время в рамках РАДС действуют 14 деловых советов по сотрудничеству с зарубежными странами, соглашения о создании которых подписаны с Алжиром, Бахрейном, Египтом, Иорданией, Йеменом, Катаром, Ливаном, Марокко, ОАЭ, Оманом, Саудовской Аравией, Сирией, Суданом и Тунисом.

Всего по состоянию на начало 2013 г. под эгидой ТПП России действует 71 деловой совет с зарубежными странами. На постсоветском пространстве — 8 советов, со странами Европы — 16, с государствами Ближнего, Среднего Востока и Африки — 24, со странами Азии — 16, с государствами Америки — 7 деловых советов. Девятнадцать деловых советов зарегистрированы в качестве юридических лиц, остальные работают по клубному принципу¹.

Кроме советов, созданных на двусторонней основе, всё большие обороты набирает тенденция к созданию данных структур на многосторонней основе. В частности, созданы Ассоциация «Деловой совет ЕврАзЭС», Деловой совет руководителей ТПП столиц — государств СНГ — участников ЕЭП, Деловой совет ЧЭС, Деловой совет ШОС. В настоящее время ведется работа по формированию Делового совета Таможенного союза, в состав которого будут входить представители предпринимательских кругов Беларуси, Казахстана и России.

Важную роль в развитии деловых связей между Россией и Евросоюзом играет учрежденный в 1997 г. Круглый стол про-

¹ Первый деловой совет был учрежден в 1992 г. с Испанией и до настоящего момента работает по клубному принципу (Комитет предпринимателей Россия — Испания).

мышленников и предпринимателей (КСП). Главной задачей этого бизнес-форума является привлечение деловых кругов обеих сторон к непосредственному участию в реализации договоренностей о сотрудничестве Россия – ЕС и представление рекомендаций политическому руководству сторон.

В рамках деловых советов также функционируют профильные рабочие группы по приоритетным направлениям сотрудничества, ведутся базы данных российского и иностранного бизнеса, их проектных предложений. Так, к примеру, по отчетам ТПП, на начало 2013 г. только при поддержке российской части Российско-Китайского делового совета реализуется 27 крупных проектов на общую сумму более 9,7 млрд долл. В проработке у делового совета с Белоруссией находятся 17 предложений по двустороннему сотрудничеству, причем свыше половины из них — инвестиционные проекты.

При этом, как представляется, данные показатели являются во многом завышенными и субъективными. На практике советы представляют интересы не всех российских предпринимателей, заинтересованных в развитии торгово-экономических отношений с той или иной страной, а представителей отдельных компаний, стоящих в их главе¹.

Вместе с тем деловые советы не должны лоббировать коммерческие интересы одной компании либо отрасли, а должны ориентироваться на интересы всех представителей бизнеса в отношении страны/региона партнера с учетом государственных приоритетов. При этом в международной практике считается не обязательным создавать «зеркальные» советы. Можно создавать структуры, например там, где есть интересы только у одной стороны бизнеса (российского или иностранного).

¹ Так, например, руководителем Делового совета по сотрудничеству с Польшей является генеральный директор компании «Интралл», продвигающий свой бизнес по производству автокомплектующих для грузовиков в Польше. Председателем Российско-Австрийского делового совета является экс-губернатор Самарской области, которая активно взаимодействовала с австрийской стороной.

В рамках выработки общих подходов к вопросу подготовки консолидированной позиции деловых кругов к формированию повестки дня международных мероприятий на правительственном уровне представляется целесообразным налаживание более эффективного взаимодействия с секретариатами национальных частей Межправкомиссий (рис. 2).

В этой связи желательно выработать систему подготовки позиции бизнес-сообщества по страновым вопросам (перспективным проектам, проблемам и т. д.), рассмотрение которых целесообразно осуществлять в рамках МПК.

Помимо этого, в соответствии с зарубежным опытом среди предпринимателей стала востребованной практика проведения бизнес-миссий чиновников вместе с группой российских бизнесменов «на полях» заседаний крупных международных мероприятий. Данная работа проводится в рамках концепции так называемого формирования нового облика торговых представительств Российской Федерации за рубежом.

Так, в интересах российских компаний и регионов Минэкономразвития России совместно с торгпредствами за рубежом организует для них бизнес-миссии за рубеж с целью инициирования внешнеэкономических сделок, направленных на продвижение российского экспорта машин, оборудования, транспортных средств и другой, в первую очередь высокотехнологичной, продукции и услуг на зарубежные рынки, и привлечения инвестиций и технологий в экономику Российской Федерации.

Основными декларируемыми целями бизнес-миссий являются:

- получение заинтересованными субъектами предпринимательской деятельности экспортных заказов на поставку товаров, работ и услуг;
- продвижение российских инвестиционных проектов за рубежом;
- установление и развитие торговых связей между отечественными и иностранными компаниями;

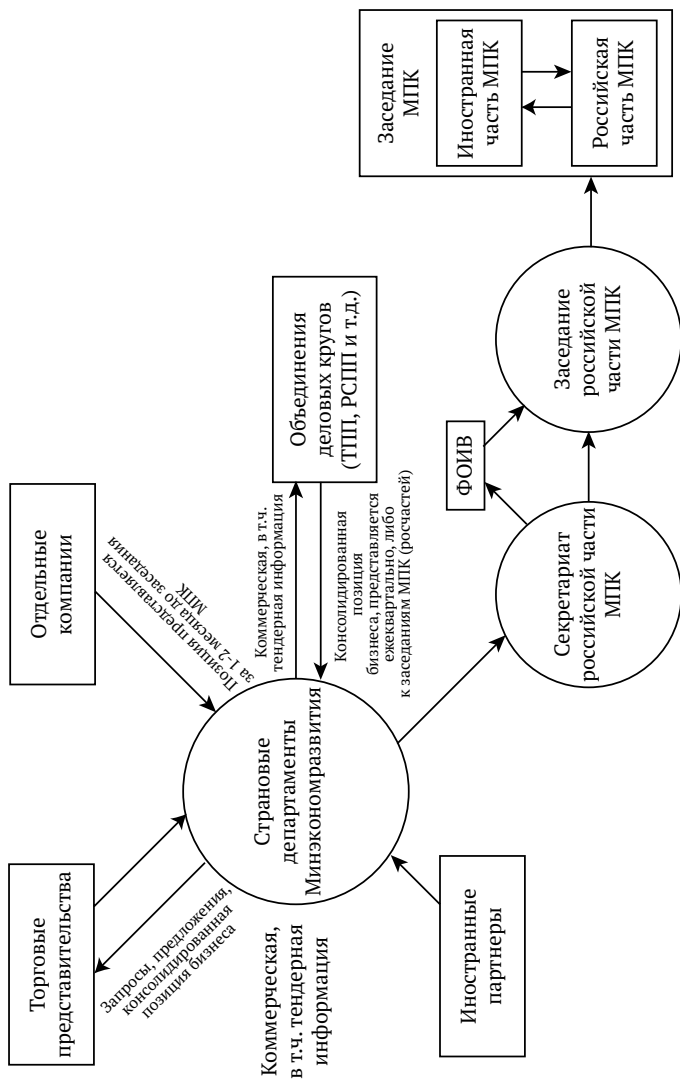


Рис. 2. Схема организации взаимодействия с деловыми кругами в рамках межправительственных комиссий
 Источник: По материалам Минэкономразвития России.

- подбор иностранных партнеров для российских организаций с целью реализации совместных проектов за рубежом и в Российской Федерации¹.

Для организации бизнес-миссии российская компания — участник ВЭД должна подать электронную заявку в Минэкономразвития России для проработки и включения ее в годовую программу мероприятий.

Вместе с тем ежегодно формируемая в Минэкономразвития России программа бизнес-миссий является, скорее, образцом бюрократических, а не реальных реформ. Так же как и вышеупомянутые декларации по модернизации, программа бизнес-миссий является сводной таблицей международных мероприятий страны пребывания (выставок, симпозиумов, круглых столов, визитов региональных администраций), к которым торговые представительства не имеют прямого отношения.

Есть единичные примеры проведения бизнес-миссий на профессиональной основе, предусматривающие взаимодействие с заинтересованными компаниями в ручном режиме, последующий выход на подписание соглашений, а также мониторинг реализации договоренностей со стороны Минэкономразвития России.

Такая работа требует многомесячной подготовки и отвлечения существенных ресурсов, что в принципе в настоящее время не вписывается в формат работы российских министерств и ведомств внешнеэкономического блока. Таким образом, можно сделать вывод, что системно данный инструмент международной кооперации на данном этапе не функционирует.

В качестве позитивного примера можно привести организованную Минэкономразвития России в мае 2012 г. бизнес-миссию российских деловых кругов в кластер энергоэффективности Нижней Австрии. В рамках программы мероприятий для российских бизнесменов² при содействии

¹ Портал внешнеэкономической информации. <http://www.ved.gov.ru>

² В мероприятии приняло участие более 80 российских и австрийских компаний и организаций. С российской стороны: фонд «Сколково», ОАО «Рос-

Агентства поддержки предпринимательства (*Eco-plus*) и Палаты экономики Нижней Австрии были организованы серии профильных семинаров и круглых столов, посещение промышленных предприятий и инновационных кластеров региона, переговоры с интересующими австрийскими компаниями¹.

В целом в зарубежных странах формированием бизнес-делегаций занимаются отдельно созданные на коммерческой и профессиональной основе структуры, как, например, *UbiFrance* во Франции, Коммерческая служба в США или Германская торговая палата в ФРГ. Например, только *UbiFrance* проводит около 20 тыс. бизнес-миссий и приравненных к ним по своему формату международных мероприятий.

Как представляется, для повышения эффективности организации и проведения бизнес-миссий в Российской Федерации данный функционал необходимо перевести на аутсорсинг специально созданной структуре, функционирующей на коммерческой основе и действующей на основе соглашения с соответствующим органом государственной власти.

Торговые представительства Российской Федерации также подписывают от своего имени различные соглашения о взаимодействии с организациями и ассоциациями бизнеса, проводят информационные мероприятия по тематике развития высокотехнологичного экспорта. Так, например, 16 мая 2013 г. было подписано соглашение о взаимном сотрудниче-

сийская венчурная компания», Московская ассоциация предпринимателей, ФГБУ «Российское энергетическое агентство», ООО «Экологическая фирма «Атмосфера Юг»», ЗАО УК «Сберинвест», ОАО «Самарская региональная энергетическая корпорация» и ряд других организаций. Австрийскую сторону представляли крупнейшие энергетические и энергосервисные компании, предприятия в сфере переработки отходов, возобновляемых источников энергии, строительства, а также профильные ассоциации предпринимателей: *Andritz Hydro GmbH*, *Fritz EGGER GmbH Co*, *Kössler Gesellschaft GmbH*, *BEUC*, *Polytechnik Luft- und Feuerungstechnik GmbH*, Палата экономики Австрии, Австрийская ассоциация промышленников, Австрийское общество поддержки исследований.

¹ Пресс-релиз бизнес-миссии российских деловых кругов в Австрию, 25 мая 2012 г., сайт Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>

стве между Торговым представительством Российской Федерации в Норвегии и норвежской корпорацией промышленного развития «СИВА»¹. Торгпредство России в Финляндии 27–28 мая 2013 г. в Хельсинки совместно с ОАО «РВК» провели международный семинар «Актуальные правовые вопросы российско-финляндского экономического сотрудничества: охрана и защита интеллектуальной собственности в условиях современных вызовов».

Вместе с тем, как показала практика, одной из самых эффективных форм предпринимательской кооперации на международном уровне, направленной на реальное продвижение высокотехнологичного экспорта и привлечения наукоемких инвестиций, является система Европейского информационного консультационного (корреспондентского) центра в России (Евроинфоцентр)².

Для представления России в сети EEN был создан консорциум «Gate2RuBIN» («Gate to Russian Business and Innovation Networks»). Его задача — помощь малому бизнесу, а именно содействие развитию технологической бизнес-кооперации МСП, а также научных организаций России и ЕС. Основным принципом работы консорциума является разветвленная база данных инновационных экспортно ориентированных предприятий малого и среднего бизнеса в Европе и России.

¹ Стороны будут осуществлять информационно-аналитическое, организационное и иное взаимодействие, направленное на достижение таких целей, как содействие социально-экономическому развитию Северо-Западного Федерального округа, улучшению бизнес-климата на его территории, формированию положительного имиджа предпринимательской деятельности, увеличение обмена опытом между сторонами. Корпорация промышленного развития «СИВА» является органом Министерства промышленности и торговли Норвегии и отвечает за реализацию проектов инновационного развития на региональном и международном уровне.

² ИКЦ был создан на основании Соглашения между Генеральным директором «Предпринимательство и промышленность» Европейской комиссии и Российским агентством поддержки малого и среднего бизнеса. ЕИКЦ-Россия функционирует на базе Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса и является членом и официальным информационным агентом общей сети *Enterprise Europe Network. EEN* объединяет около 300 региональных консорциумов в 53 странах мира.

С помощью данного инструмента российская инновационная компания может как получить комплекс консультационных услуг, так и найти реального партнера для реализации проекта, в том числе в сфере нанотехнологий. Как представляется, такой подход на современном этапе является эффективным в отличие от бюрократических механизмов государственной поддержки экспорта.

С точки зрения международного опыта бизнес-кооперации следует отметить используемые США организационные механизмы межправительственного взаимодействия с другими странами в торгово-экономической области. Как правило, они представляют собой своего рода интеграцию деятельности государственных органов и деловых кругов.

К числу таких механизмов, в частности, относятся запущенные в 2002 г. Российско-Американский деловой диалог и Российско-Американский энергетический диалог, а также созданные в 2001 г. в рамках совместной инициативы «Американо-Японское экономическое партнерство в целях развития», Американо-Японский экономический диалог и Американо-Японская комиссия частного бизнеса/правительств. В 1992 г. в целях укрепления партнерских взаимоотношений ЕС и США основана Организация по трансатлантической политике, в состав которой входят члены конгресса США и Европарламента, представители бизнеса, а также ряд некоммерческих организаций.

Заметную роль в реализации национальных приоритетов в сфере ВЭД играют различные комитеты, деловые советы, ассоциации и т. п., которые состоят не только из представителей государственных органов, но и включают ведущих бизнесменов страны, причем зачастую последние их возглавляют. Одной из наиболее значимых деловых ассоциаций является Торговая палата США, представляющая интересы более 3 млн различных компаний, 3 тыс. местных торговых палат, 830 отраслевых ассоциаций, 92 американских торговых палат за рубежом.

Существуют также многочисленные ассоциации делового сотрудничества и торговые палаты, имеющие двустороннюю направленность. Так, только в области развития торгово-эко-

номических связей с Россией действует более десяти таких структур — Американско-Российская торговая палата, Американско-Российский деловой совет и ряд других.

Российско-Германская внешнеторговая палата и Палата экономики Австрии действуют примерно по такому же принципу. Единственной особенностью является то, что они одновременно выполняют функции торгового представительства Германии и, соответственно, Австрии в России.

В целом, подводя итог анализу эффективности деятельности имеющихся на современном этапе форматов межгосударственного взаимодействия, можно сделать следующие выводы.

С точки зрения содействия российскому экспорту высокотехнологичной продукции и привлечения инвестиций в развитие инновационных компаний (в том числе в сфере нанотехнологий) деятельность МПК, рабочих групп по научно-техническому сотрудничеству, деловых советов, бизнес-миссий, а также модернизационных соглашений и планов действий пока назвать эффективными не представляется возможным.

Данные нововведения и инициативы являются образцами, как утверждалось ранее, бюрократической модернизации. Системно данные инструменты практически не способствуют решению задач продвижения высокотехнологичного экспорта и привлечения наукоемких инвестиций в экономику страны.

Отчасти их эффективность может заключаться «в ручном подходе» к ведению конкретных проектов сотрудничества в имеющихся на данном этапе форматах межгосударственной кооперации. Успешным примером взаимодействия на предпринимательском уровне, как представляется, является модель Евроинфоцентров, которая, скорее, является продолжением европейской системы, нежели новым инструментом кооперации в России.

С формальной точки зрения цели выстраивания эффективного модернизационного партнерства России и ЕС, напротив, должны содействовать мероприятиям, заявленным в Плане реализации концепции «Россия – ЕС. Партнерство для модернизации»: гармонизация технического регулирования,

фитосанитарных и ветеринарных стандартов, формирование единой системы сертификации, содействие установлению сотрудничества малых и средних предприятий и технологических платформ, а также налаживание сотрудничества в сфере интеллектуальной собственности, включая сближение процедур патентования.

Однако объективно оценить эффективность данной работы не представляется возможным. Основными индикаторами эффективности деятельности правительства на данном направлении являются реализованные проекты и внешнеэкономическая статистика.

Вместе с тем в структуре российского экспорта в страны ЕС по итогам 2012 г. основная доля поставок традиционно приходится на следующие товарные группы: минеральные продукты (в основном продукция ТЭК) — 83,3% всего объема экспорта, а также на металлы и изделия из них — 7,3%. Удельный вес продукции химической промышленности — 3,8%, драгоценных камней и драгметаллов — 2,4%, машин, оборудования и транспортных средств — 1,3%, древесины и целлюлозно-бумажных изделий — 0,8%.

Структуру импорта формируют: машины, оборудование и транспортные средства — 52,6%, продукция химической промышленности (21,2%), продовольствие и сельхозсырье (10,8%). Удельный вес металлов и изделий из них в российском импорте составляет 5,5%, древесины и целлюлозно-бумажных изделий — 2,9%), текстиля и изделий из него, обуви — 2,1%, минеральных продуктов — 1,1%)¹.

Практически все наиболее крупные страны — инвесторы в российскую экономику являются членами ЕС. В первую пятерку крупнейших инвесторов по размеру накопленных прямых инвестиций входят: Кипр (52,8 млрд долл.), Нидерланды (21,2 млрд долл.), Германия (11,4 млрд долл.), Франция (3,3 млрд долл.), Великобритания (3,3 млрд долл.) и Австрия (3,1 млрд долл.).

Данная статистика наглядно свидетельствует о достаточно низкой эффективности имеющихся форм межгосударствен-

¹ Внешнеторговая статистика, сайт ФТС России. <http://www.customs.ru>

ной кооперации с Евросоюзом. Экспорт энергоносителей и преимущественно офшорные инвестиции в российскую экономику характеризуют состояние внешнеэкономического комплекса России на современном этапе в целом.

В отсутствие системной государственной политики поддержки экспорта, а также модернизации действующих политических и экономико-социальных институтов, а также борьбы с коррупцией — инструменты межгосударственного взаимодействия и их возможное реформирование не будут иметь практически никакого воздействия на развитие инновационной составляющей в национальном экспорте и наукоемком импорте.

Вместе с тем наибольшая результативность использования вышеописанных инструментов (МПК, деловые советы, бизнес-миссии и др.) достигается в сотрудничестве, как правило, со странами ближнего зарубежья, в том числе в рамках новых интеграционных объединений на постсоветском пространстве (Таможенный союз, ЕврАзЭС и т. д.). Преимущественно здесь необходимо использовать двусторонние отношения, так как многосторонний формат взаимодействия в рассматриваемой сфере еще не установлен.

Это обусловлено исторически сложившимся доминирующим положением России в торгово-экономических связях стран СНГ, наличием разветвленной договорно-правовой базы, тесными хозяйственными взаимоотношениями, а также общностью административного и внешнеэкономического регулирования и т. д.

3. Программы и проекты поддержки экспорта российских органов государственной власти и институтов развития

3.1. СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ СОДЕЙСТВИЯ ВЫВОЗУ ИННОВАЦИОННОЙ ПРОДУКЦИИ В РОССИИ

Ключевые направления концепции государственной поддержки в Российской Федерации промышленного экспорта были сформулированы более десяти лет назад, за этот же период были разработаны основные инструменты для реализации поставленных целей. Однако в настоящее время можно констатировать, что комплексная система поддержки экспорта в стране так и не создана, а существующий механизм характеризуется низкой эффективностью.

Главная проблема здесь заключается в том, что не была сформирована универсальная система, представляющая широкий набор услуг и массовый продукт для основного числа отечественных экспортеров промышленной продукции, тем более поставщиков высокотехноло-

гичных товаров и услуг, которым требуется дополнительное и точечное содействие¹.

Во многом в силу этих причин так и не смогли заработать созданные в середине 2000-х гг. под эгидой Минкомсвязи и Минздрава специализированные ведомства по продвижению на внешние рынки высокотехнологичной продукции. Низкой эффективностью отличаются ведомственные программы поддержки экспорта — Минпромторга, Минсельхоза и других органов исполнительной власти, поскольку они используют тот же ограниченный набор несовершенных инструментов.

Несмотря на провозглашение в директивных документах намерения создать новую модель экономического роста, основанную на инновационном секторе², обзор федеральных программ поддержки экспорта новейшего периода (2012–2013 гг.) показывает, скорее, обратную тенденцию³.

Фактически речь в них идет о содействии «несырьевому вывозу», а прежняя и более точная терминология — «промышленный экспорт», «вывоз машинотехнической продукции» и т. д. не используется вообще. При этом тезис о поддержке экспорта высокотехнологичной (инновационной) продукции носит чисто декларативный характер. Более того, даже в документах и предложениях последнего периода, направленных на стимулирование развития эко-

¹ См., например, отчет Счетной палаты о результатах контрольного мероприятия «Проверка эффективности и целевого использования средств федерального бюджета, выделенных в 2006–2009 гг. на государственную поддержку развития экспорта», 2010.

² См. пакет указов президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г., Основные направления деятельности правительства Российской Федерации (ОНДП-2018), среднесрочный прогноз развития до 2015 г., прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2030 г. и другие документы.

³ Государственная программа «Развитие внешнеэкономической деятельности» до 2018 г., государственная программа «Экономическое развитие и инновационная экономика», дорожная карта АСИ «Поддержка экспорта и поддержка доступа на внешние рынки» и пр.

номики и вывода ее из стагнации, экспорт как фактор макроэкономического роста не упоминается вообще¹.

В 2013 г. в качестве одного из ключевых направлений поддержки экспорта предложено создание на базе Внешэкономбанка (как института развития) нового механизма по массовому кредитованию отечественных экспортеров². По мнению авторов такого подхода реализация данной задачи может значительно повысить эффективность государственного содействия во внешнеэкономической сфере.

Однако следует напомнить, что аналогичные ожидания возлагались и на создание Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), результаты деятельности которого за полтора года функционирования оказались весьма скромными и ограниченными³. По оценке Минфина, за год работы ЭКСАР смог освоить только 2,3% имеющихся финансовых ресурсов, то есть проявил ту же эффективность, что в свое время продемонстрировало Минэкономразвития в рассматриваемой сфере⁴.

3.1.1. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКСПОРТА ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

В итоге доля экспорта российской так называемой высокотехнологичной (фактически промышленной) продукции в совокупном вывозе страны заметно снизилась за последние несколько лет, составив всего 5% на конец 2012 г. (8% — так

¹ См., например: «О сценарных условиях, основных параметрах прогноза социально-экономического развития Российской Федерации и предельных уровнях цен (тарифов) на услуги компаний инфраструктурного сектора на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» / Минэкономразвития, май 2013 г.

² В частности, ВЭБ определен координатором деятельности по комплексной поддержке экспорта российских товаров, обеспечивающим в том числе рассмотрение заявок на получение такой поддержки в режиме «одного окна».

³ Подробнее деятельность агентства описана в параграфе 3.1.1.

⁴ *Нетреба П.* Экспорту не помогают даже госгарантии // Коммерсантъ. 2013. 11 марта.

называемый несырьевой экспорт). В целом по данным Мирового экономического развития России примерно 75% вывоза составляют энергоносители и еще более 15% — сырьевые товары и продукция первичной переработки¹.

За последние 10 лет европейские и азиатские конкуренты сделали огромный скачок в экспорте машинотехнической продукции, у России же этот показатель очень низкий. Присоединение России к ВТО, а также участие в международных площадках, таких как БРИКС, ШОС, АТЭС, ставит перед страной задачу развития более полного потенциала возможностей международных организаций.

При этом экспортные операции в России почти самые дорогие в мире (в рейтинге *Doing Business* Россия занимает второе место по их дороговизне), Россия также находится в лидерах по длительности прохождения такой процедуры (табл. 4).

Согласно опросам Всемирного банка российский экспортер в среднем затрачивает 21 день на прохождение экспортно-импортных процедур. К примеру, в Сингапуре на это уходит пять дней, в Корее и Германии — до семи, в Бразилии — 13 дней, в США — не более шести. При этом количество документов, необходимых для экспорта, в России составляет 8, в Сингапуре, США и Германии — четыре, в Корее — три.

Улучшать ситуацию будут, с одной стороны, за счет бюджетного финансирования таможенной деятельности, а с другой — путем упрощения административных и таможенных процедур. Кроме того, развитию внешнеэкономической деятельности препятствуют прежде всего транспортные и инфраструктурные ограничения, включая подходы к морским портам².

В финансовой господдержке несырьевого российского экспорта за последние годы произошли определенные положительные, но несистемные изменения, а вот в нефинансовой сфере ситуация обратная — внутренние барьеры развития экспорта по-прежнему велики. Если отечественная компа-

¹ Мамонова Е. Гарантия на вывоз // Российская газета. 2013. 2 апр.

² Перепелица О. ВЭД для ВТО // РЖД-Партнер. 2013. 15 мая.

Таблица 4. Место России в рейтинге Doing Business по показателю «Международная торговля»

Страна	Место по показателю «Trading Across Borders» 2013 г. (2012)	Количество дней на прохождение экспортных процедур	Стоимость экспортных процедур (долл. США)	Количество документов, необходимых для экспорта
Сингапур	1 (1)	5	456	4
Корея	3 (3)	7	665	3
Таиланд	20 (20)	14	585	5
Тайвань	23 (27)	10	655	6
Китай	68 (60)	21	580	8
ЮАР	115 (145)	16	1620	6
Бразилия	123 (123)	13	2215	7
Индия	127 (125)	16	1120	9
РОССИЯ	162 (161)	21	2820	8
Казахстан	182 (178)	81	4685	9
Узбекистан	185 (185)	80	4585	13

Источник: По материалам Минэкономразвития России.

ния с высокотехнологичной продукцией пытается выйти за рубеж, она наталкивается на непреодолимые преграды, что вызывает желание организовать бизнес в какой-нибудь более благоприятной для этого дела стране.

За последние три года правительством были утверждены различные документы (программы) поддержки экспорта. В частности, гарантирование экспортных операций, экспортное кредитование, возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам, а также страхование экспортных кредитов¹.

В 2011 г. было создано Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), которое, в первую очередь, занимается поддержкой экспорта высокотехнологичной продукции. Клиенты агентства — это отечественные предприятия-экспортеры, а также российские и

¹ Портал внешнеэкономической информации. http://www.ved.gov.ru/rus_export/exporters_support/

иностранные банки, предоставляющие финансирование экспортерам. По каждой застрахованной сделке агентство может покрывать до 95% убытков в случае реализации политического риска и до 90% — в случае коммерческого риска¹.

Ключевым элементом системы экспортной поддержки является ЭКСАР. Правительство недавно обсуждало, какие возможности создает это агентство и как его поддерживать. За несколько месяцев объем поддержанного по линии агентства экспорта составляет полмиллиарда долларов — это 15 экспортных проектов. В ближайших планах реализация еще 40 проектов общей стоимостью более 3 млрд долл.

Возможно, благоприятно отразится на экспортном климате и формирование Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Сейчас идет подготовка всех необходимых соглашений и их реализация в рамках единого экономического пространства (ЕЭП). К 2015 г. экономический Евразийский союз должен быть создан и наделен полномочиями в соответствующих сферах компетенции. Кроме того, создается национальная система поддержки экспорта и ее финансовых инструментов.

Основные инструменты поддержки были созданы еще в 2005 г., но эта программа, к сожалению, так и осталась формальным набором мер, которые на практике мало востребованы. Из-за длительных сроков процедур рассмотрения заявок (143 дня) эти меры не стали массовыми, поэтому на данном этапе стоит задача создания институциональной информационной среды, которая действительно была бы полезна для деятельности российских участников внешнеэкономической деятельности.

Определенная работа в этом направлении уже ведется — за последний год удалось сократить излишние барьеры почти на 20%. По оценкам экспертов это предотвратило ущерб более чем на 1 млрд долл. С 2005 г. реализуется программа поддержки малого и среднего бизнеса. В регионах создана сеть программ поддержки экспортно ориентированных малых и средних предприятий. В госпрограмме предусмотрены спе-

¹ Сайт ЭКСАР. <http://www.exiar.ru/>

циальные меры по развитию этой сети, в частности мероприятия по вовлечению администраций регионов в эту работу.

Такую работу нужно развивать, местные власти не должны недооценивать экспортную деятельность, тем более что потенциал в регионах есть и есть интерес со стороны компаний, но, к сожалению, нет опыта выхода на внешние рынки. У крупных компаний есть возможность выйти на международные рынки, а вот мелкий и средний экспортно ориентированный бизнес государство должно поддерживать в первую очередь.

По мнению участников внешнеэкономической деятельности, для полноценного развития экспорта необходима корректировка таможенных механизмов, в частности упрощение административных правил для участников ВЭД, которым необходимо максимально облегчить прохождение всех процедур и формальностей при осуществлении экспортно-импортных операций. По этому вопросу совместно с бизнесом разработана дорожная карта, есть соответствующие пункты и в госпрограмме развития ВЭД.

Помимо прочего, необходимо совершенствовать пограничные пункты пропуска товаров и грузопотоков для развития потенциала России как транзитного пункта. Конечно же, развитие экспорта невозможно без госгарантий, однако эта сфера также требует совершенствования. До сих пор не существует перечня стран, куда оказывается гарантийная поддержка экспорта, также отсутствует порядок погашения экспортного кредита по госгарантиям.

Сейчас Минфин разрабатывает порядок предоставления экспортных кредитов, однако для начала необходимо внести изменения в Бюджетный кодекс. Страхование экспортных кредитов и инвестиций — один из самых востребованных инструментов, так как создавался с учетом передовых практик развитых стран. Но и здесь существуют ограничения — необходимо разработать специальные страховые продукты для МСБ, так как без этого невозможно будет привлечь массового клиента. Государство планирует, что при правильной работе этого механизма количество компаний-экспортеров из числа МСБ увеличится до 3 тыс. в год.

Необходимо также найти средства для участия в выставках для малого и среднего бизнеса. По статистике ТПП экономический эффект участия предприятий в выставках на 1 рубль затрат составляет 6 рублей прибыли. Большие выставки приносят экономический эффект для региона или города. Остро стоит вопрос о защите объектов интеллектуальной собственности товаропроизводителей, так как выставки не защищены от контрафактной продукции.

Учитывая наличие указанных выше проблем, председатель правительства Российской Федерации Д. А. Медведев 11 марта 2013 г. провел совещание, посвященное мерам господдержки экспорта высокотехнологичной продукции гражданского и военного назначения¹. На заседании также обсуждалось функционирование системы торговых представительств, вопросы предоставления государственных экспортных кредитов с учетом норм и правил ВТО и ОЭСР, перспективы создания механизма координации деятельности всех заинтересованных сторон по поддержке экспортеров².

В принципе проблемы с поддержкой экспорта высокотехнологичной продукции были выявлены накануне. На заседании правительства 7 марта 2013 г. рассматривалась государственная программа «Развитие внешнеэкономической деятельности» на период до 2018 г., базовая часть которой, обеспеченная бюджетом, составляет около 422 млрд руб. (13,6 млрд долл., что эквивалентно 6% совокупного товарного экспорта в 2012 г.)³.

¹ Бизнес-ТАСС, 11.03.2013.

² В совещании приняли участие первый вице-премьер И. Шувалов, вице-премьер Д. Рогозин, министр экономического развития А. Белоусов, министр финансов А. Силуанов, министр промышленности и торговли Д. Мантуров, представители профильных федеральных органов исполнительной власти, представители агропромышленных компаний, глава Внешэкономбанка В. Дмитриев.

³ К 2018 г. долю несырьевого экспорта опять же планируется увеличить. Согласно новой госпрограмме ВЭД весьма значительно — в полтора раза, доведя ее до 12%, в том числе машиностроительного экспорта — до 8%. К этому же периоду число организаций-экспортеров должно вырасти примерно вдвое — не менее одной организации-экспортера на каждую

Но на 88% это расходы на мероприятия по обеспечению таможенной деятельности. Дополнительная часть программы стоит еще 75 млрд руб., бюджетными лимитами она не обеспечена и может быть профинансирована «в случае появления дополнительных возможностей федерального бюджета». Именно из этой части в 2013–2015 гг. предлагается потратить 26,5 млрд руб. на поддержку экспорта высокотехнологичной продукции (порядка 8 млрд руб.), реализацию проектов по оказанию международной технической помощи (6,5 млрд руб.) и поддержку экспорта и инвестиционного сотрудничества в рамках выставочно-ярмарочной деятельности (9 млрд руб.)¹.

На указанном совещании по вопросам поддержки высокотехнологичного экспорта были определены приоритеты развития данной сферы на перспективу². Совершенствование экспортного потенциала за счет увеличения доли высокотехнологичной и наукоемкой продукции — это стратегический курс государства. Задача правительства в соответствии с основными направлениями — обеспечить в течение пяти лет рост неэнергетического экспорта на 60–70% (см. рис. 3).

Как известно, обеспечение благоприятных условий для экспортеров — это мировая практика. Надо признаться, Россия в этом плане пока не преуспела, во всяком случае если сопоставлять потенциал и возможности некоторых других стран, которые активно занимаются данной проблемой. Это касается, конечно, и доступа к долгосрочным и дешевым кредитам, это страхование, гарантийная государственная поддержка экспортных кредитов.

В этом плане Россия существенно уступает другим государствам и по масштабам принимаемых решений, и по качеству услуг, которые предоставляются сегодня в стране. Основная цель — к 2018 г. обеспечить государственной

сотню зарегистрированных компаний. С. Куликов. Премьер отобрал все шансы у жуликов // Независимая газета. 2013. 12 марта; РИА Новости. 2013. 12 марта.

¹ Государственная программа «Развитие внешнеэкономической деятельности на 2013–2018 гг.».

² <http://правительство.рф/docs/23387/20> марта 2013 г.



Рис. 3. Экспорт неэнергетических товаров

Источник: Минэкономразвития России.

финансовой поддержкой как минимум 13–15% российского экспорта неэнергетических товаров (в 2011 г. было 0,5%). Использовать эти средства надо адресно, под детально просчитанные проекты с пониманием региональных и отраслевых приоритетов.

Направления дальнейшей работы на ближайшие годы

Первое — это перспективы высокотехнологичного экспорта. Эти перспективы очевидно должны определяться не только финансовыми возможностями — опираться просто на государственные финансы было бы неправильно и недальновидно, они напрямую зависят от результатов инновационной деятельности и от того, чем занимаются российские предприятия, а также от того, какие институциональные преобразования проводятся в стране.

Практически во всех отраслевых госпрограммах определены конкретные ориентиры по экспортному производству. Предприятия должны быть готовы к работе в высококонкурентной среде, а предложения для зарубежных покупателей и потребителей должны не только содержать передовые научные разработки, но и быть выгодными по коммерческим параметрам — это очевидно.

Поддерживать высокотехнологичный экспорт можно по-разному. В ряде стран, например, существует система, когда при импорте сложного оборудования обуславливается одновременная закупка соответствующих качественных узлов, модулей, комплектующих, которые производятся уже российскими компаниями, а также встречные соответствующие действия (речь, конечно, идет о конкурентоспособных изделиях или объектах, которые созданы при использовании высоких технологий) — такой вариант поддержки также требует внимательного рассмотрения.

Необходимо продолжить работу по удешевлению и упрощению административных процедур с учетом высокой степени переработки, если эти продукты создаются. Нужно сокращать финансовые и временные издержки, облегчить доступ к кредитным ресурсам и гарантийной поддержке, ликвидировать избыточные таможенные операции, если они не нужны в том или ином случае, совершенствовать механизмы валютного и экспортного контроля. И там, где это целесообразно, расширить перечень гарантируемых рисков за счет включения в число этих рисков не только суверенных, но и региональных, муниципальных и корпоративных рисков, хотя делать это необходимо крайне аккуратно, чтобы не разбалансировать систему в целом.

Для приоритетных экспортных направлений и товарных групп нужно устанавливать и более гибкие условия кредитования и гарантийной поддержки. Необходимо работать по многосторонним экспортным проектам, в которых принимают участие российские компании.

Второе: при выстраивании комплексной системы поддержки необходимо ориентироваться на международный опыт, учитывать международные стандарты, учитывать существующие международные правила, включая и ограничения прямого субсидирования, например по сельскому хозяйству и промышленности, которые существуют в рамках ВТО и ОЭСР и тех решений, которые приняты в рамках ЕЭП (Единого экономического пространства). Работу по внесению изменений в законодательство на эту тему нужно завершать.

Третье: российскому бизнесу, потенциальным зарубежным партнерам должна быть доступна вся линейка современных страховых и кредитных продуктов. Кроме того, нужно внедрять и специализированные финансовые услуги, принимая во внимание интересы производителей наукоемкой продукции. В этом должны принять участие инвестиционные компании, а именно те, что занимаются инновациями, предприятия малого и среднего бизнеса.

Речь идет о предоставлении так называемых комплексных кредитных линий, расширении масштабов предэкспортного кредитования, использования механизмов факторинга и некоторых других механизмов. Ряд таких проектов в принципе реализуется. Достаточно упомянуть проект *Sukhoi Superjet 100*, который осуществляется Внешэкономбанком и другими госструктурами. Необходимо вводить использование подобных механизмов по другим сделкам и товарным группам (рис. 4).

Последнее, но не самое малозначимое — это координация и слаженная работа между различными министерствами и отечественными компаниями, а также зарубежными представительствами с использованием институтов развития и, конечно, с максимально широким подключением самих экспортеров высокотехнологичной продукции¹.

Протокольное решение по итогам совещания у председателя правительства Д. Медведева о поддержке высокотехнологичного экспорта (Приложение 2). В частности, руководителям Минэкономразвития, Минфина и Минпромторга поручено проработать вопрос освобождения российских экспортеров продукции военного назначения от необходимости уплаты лицензионных платежей (роялти) за использование прав интеллектуальной собственности².

Руководителю Минэкономразвития совместно с ФТС, Минпромторгом, Минтрансом, Минсельхозом и рядом других ведомств поручено представить в правительство предложения

¹ Стенограмма совещания. <http://правительство.рф/docs/23387/20> марта 2013 г.

² ИТАР-ТАСС, 20.03.2013.

3. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Обеспечить приведение мер государственной финансовой поддержки экспорта в соответствие с нормами и правилами ВТО и ОЭСР, включая

- субсидирование % ставок по экспортным кредитам
- предоставление государственных экспортных кредитов

Разработать график («дорожную карту») подготовки и внедрения ориентированного на результат порядка предоставления Внешэкономбанком экспортных кредитов

Предоставить дополнительные государственные гарантии по договорам страхования ОАО «ЭКСПАР» в 2014–2016 гг., имея в виду необходимость реформирования системы предоставления государственных гарантий РФ на поддержку экспорта

Обеспечить ускорение и упрощение прохождения процедур таможенного оформления экспорта товаров с учетом рейтинга Всемирного банка

Обеспечить координацию деятельности федеральных органов исполнительной власти и институтов развития по поддержке экспортных проектов

Рис. 4. Предложения по совершенствованию поддержки высокотехнологичного экспорта

Источник: Составлено по материалам Минэкономразвития России.

по сокращению сроков и упрощению процедур, связанных с экспортом товаров.

Главы Минэкономразвития, Минфина и Минпромторга с участием Внешэкономбанка должны продолжить работу по внесению изменений в законодательство в сфере поддержки экспорта с учетом норм и правил ВТО и ОЭСР. Внешэкономбанк определен координатором деятельности по комплексной поддержке экспорта российских товаров, обеспечивающим в том числе рассмотрение заявок на получение такой поддержки в режиме «одного окна».

Министры промышленности и торговли, экономического развития и глава Минфина с участием Внешэкономбанка должны «в целях обеспечения конкурентоспособной стоимости экспортного финансирования внести в правительство РФ предложения по предоставлению ВЭБ субсидий в виде имущественного взноса в капитал Внешэкономбанка на цели компенсации разницы между стоимостью привлекаемых ВЭБ ресурсов и стоимостью предоставляемых покупателям российской промышленной продукции экспортных кредитов».

ИНСТРУМЕНТЫ, СУЩЕСТВУЮЩИЕ С 2003 ГОДА	СОЗДАВАЕМЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ
<p>ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ Росэксимбанк, Минфин России</p> <p>ГОСУДАРСТВЕННЫЕ КРЕДИТЫ Минфин России Межправсоглашения</p> <p>СУБСИДИРОВАНИЕ СТАВОК ДЛЯ ЭКСПОРТЕРОВ Минпромторг, трансформируется в связи с присоединением к ВТО</p> <p>ФИНАНСИРОВАНИЕ ЗАТРАТ ЭКСПОРТЕРОВ ПО УЧАСТИЮ В ВЫСТАВКАХ ЗА РУБЕЖОМ Минпромторг; перечень утверждается правительством</p>	<p>СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ И ИНВЕСТИЦИЙ ОАО «ЭКСАР» (с октября 2011 г.)</p> <p>«НОВЫЙ ОБЛИК» ТОРГПРЕДСТВ Минэкономразвития России – приоритетный проект 2012–2014 гг.</p> <p>Льготное экспортное КРЕДИТОВАНИЕ ВЭБ – субсидирование % ставки по кредитам Минпромторг – главный распорядитель бюджетных средств</p>

Рис. 5. Государственные меры поддержки экспорта в Российской Федерации

Источник: Составлено по материалам портала внешнеэкономической информации. http://www.ved.gov.ru/rus_export/exporters_support/

Также Минэкономразвития, Минфину и Минпромторгу с участием Внешэкономбанка и ОАО «ЭКСАР» поручено внести в правительство предложения по предоставлению госгарантий РФ в размере 500 млрд руб. по обязательствам (в том числе по договорам страхования и перестрахования) ЭКСАР в 2014–2016 гг. и на период до 2020 г. с учетом имеющегося и прогнозируемого портфеля проектов и с выделением лимита страховой ответственности ЭКСАР для поддержки российских экспортеров промышленной продукции военного назначения.

Также председатель правительства распорядился определить перечень передовых высокотехнологичных российских разработок, механизмы их внедрения и дальнейшего экспорта с использованием механизмов референции, рассмотреть вопрос распространения механизмов поддержки экспорта товаров на экспорт работ и услуг, внести проект распоряжения по утверждению перечня иностранных государств, экспорту промышленной продукции, в которые оказыва-

ется государственная гарантийная поддержка, и представить предложения по совершенствованию системы торговых представительств РФ (рис. 5).

Действующая в России система финансовой поддержки экспорта включает в себя такие инструменты, как госгарантии, государственное экспортное кредитование, льготное экспортное кредитование с использованием механизма субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, а также страхование экспортных кредитов. Финансовую поддержку отечественных экспортеров посредством применения различных инструментов осуществляют Минэкономразвития, Минпромторг, Минфин совместно с Внешэкономбанком.

Так, Внешэкономбанк (ВЭБ) осуществляет кредитование крупных экспортных проектов с долгим сроком реализации, ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ОАО «ЭКСАР») — проведение операций по страхованию российского экспорта и зарубежных инвестиций от коммерческих и политических рисков, ЗАО «Росэксимбанк» — выдачу государственных гарантий экспортерам и ОАО «ВЭБ-Лизинг» — лизинговые операции.

Ниже изложено структурированное описание различных форм финансовой поддержки экспорта в России¹.

3.1.2. ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ

Оператор: ЗАО Росэксимбанк (Главный распорядитель бюджетных средств / ГРБС — Минфин России).

Законодательная база:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 1 ноября 2008 г. № 803 «Правила предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг)».
2. Приказ Минфина России от 8 сентября 2004 г. № 76н «О перечне документов, предоставляемых для получения

¹ Сайт Минэкономразвития России. www.economy.gov.ru

гарантий для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции».

3. Перечень промышленной продукции, при осуществлении экспорта которой оказывается государственная гарантийная поддержка, утвержденный распоряжением Правительства Российской Федерации от 21 сентября 2004 г. № 1222-р.
4. Федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

Проблемы:

1. Отсутствие мотивации в предоставлении большего числа государственных гарантий:

По данным Минфина России, использование средств, выделенных на гарантирование рисков при проведении экспортных операций, в 2005–2012 гг. составило 7,3% от объема предусмотренных бюджетом. За указанный период через ЗАО «Росэксимбанк» было предоставлено 24 государственные гарантии Российской Федерации с суммарным объемом обязательств около 2 млрд долл. Для сравнения только в 2011 г. Эксимбанк США (без учета гарантий на предэкспортное финансирование) предоставил 178 экспортных гарантии, которые позволили поддержать экспортные поставки американских компаний на сумму свыше 16,5 млрд долл. за указанный период. Эксимбанк Индии выдал гарантии на сумму свыше 7 млрд долл., а Эксимбанк Турции — на сумму 5,75 млрд долл.

2. Неэффективная процедура получения гарантийной поддержки экспорта:

Срок выдачи гарантий с учетом сроков рассмотрения и принятия решений банком-агентом и Минфином России и объеме гарантии не более 150 млн долл. в среднем занимает до 143 дней. На практике выдача гарантий для российских экспортеров может превышать один год.

В соответствии с положениями приказа Минфина России от 8 сентября 2004 г. № 76н «О перечне документов, предоставляемых для получения гарантий для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции»

российскому экспортеру необходимо представить более 30 документов для рассмотрения банком-агентом вопроса о предоставлении гарантии.

3. Несоответствие действующей законодательной базы нормам и правилам ВТО и ОЭСР в сфере поддержки экспорта:

- отсутствует требование к получателю государственной гарантии по взиманию премии за кредитные и страновые риски (статья 24 Договора ОЭСР об экспортных кредитах — ДОЭК);
- уровень покрытия государственной гарантии Российской Федерации (до 90–95 %) в ряде случаев превышает максимальный лимит гарантийной поддержки, установленный нормами ОЭСР — 85% от стоимости экспортного контракта (статья 10 ДОЭК);
- в Правилах предоставления государственных гарантий Российской Федерации в иностранной валюте для оказания государственной поддержки экспорта промышленной продукции отсутствуют требования по авансовому платежу, порядку погашения кредита, минимально возможным ставкам по кредитам, предъявляемые нормами ОЭСР к экспортному кредиту с официальной поддержкой (статьи 10–32 ДОЭК);
- согласно Правилам при строительстве энергетических объектов срок кредита под государственную гарантию равен 20 годам при максимально разрешенном сроке кредитования в рамках ДОЭК ОЭСР — 18 лет (Приложение 2 статья 18 ДОЭК);
- в Правилах отсутствуют требования по соблюдению норм ОЭСР по экологии, по борьбе с коррупцией и социальной ответственности в иностранных государствах — получателях поддержки¹ (рис. 6).

¹ Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации. http://www.ved.gov.ru/rus_export/exporters_support/

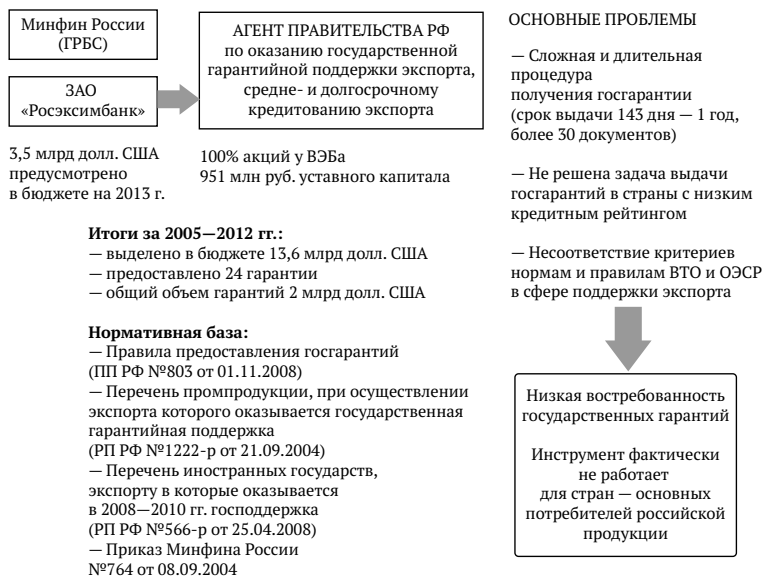


Рис. 6. Государственные гарантии в иностранной валюте

Источник: Составлено по материалам Минэкономразвития России.

3.1.3. ГОСУДАРСТВЕННОЕ ЭКСПОРТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ

Оператор: Минфин России.

Законодательная база:

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации (глава 15).
2. Федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

Процедура предоставления Российской Федерацией государственного экспортного кредитования инициируется Минфином России в индивидуальном порядке на основе обращения иностранного государства-заемщика и оказывается в соответствии с межправительственными соглашениями в рамках объемов, предусмотренных Программой предоставления государственных финансовых и государственных экс-

портных кредитов на соответствующий год. В соответствии с положениями главы 15 Бюджетного кодекса РФ такая программа подлежит утверждению в качестве отдельного приложения к закону о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период. Содержание программы не разглашается.

Проблемы:

Несоответствие нормам ОЭСР:

- не разработан общий порядок предоставления государственных связанных экспортных кредитов (требования к заемщику и участникам межправительственных соглашений Глава III ДОЭК);
- отсутствует список иностранных государств — получателей связанного экспортного кредита (статья 36 ДОЭК);
- отсутствует требование по уровню «льготности» для наименее развитых стран и стран со средним уровнем валового национального дохода на душу населения (статьи 38–40 ДОЭК);
- отсутствует требование к заемщику о невозможности финансирования проекта на коммерческих условиях (статья 33 ДОЭК);
- отсутствует требование к экспортному проекту (статья 37 ДОЭК);
- отсутствует требование по соблюдению норм ОЭСР по экологии, по борьбе с коррупцией и социальной ответственности в иностранных государствах — получателях поддержки;
- отсутствуют требования к кредитору по соблюдению финансовых условий по экспортным кредитам, установленных главой II ДОЭК, в случае невыполнения требований главы III ДОЭК;
- многие из действующих соглашений Российской Федерации с иностранными партнерами нарушают нормы ОЭСР. Необходимо принятие решения о таких соглашениях в связи с членством России в ВТО (рис. 7).



Рис. 7. Государственные кредиты

Источник: Составлено по материалам Минэкономразвития России.

3.1.4. ЛЬГОТНОЕ ЭКСПОРТНОЕ КРЕДИТОВАНИЕ (С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕХАНИЗМА СУБСИДИРОВАНИЯ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК ПО ЭКСПОРТНЫМ КРЕДИТАМ)

Оператор: Внешэкономбанк (ГРБС — Минпромторг России)
Законодательная база:

1. Постановление Правительства Российской Федерации от 13 декабря 2012 г. № 1302 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидии в виде имущественного взноса Российской Федерации в государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на возмещение части затрат, связанных с поддержкой производства высокотехнологичной продукции».
2. Приказ Минпромторга России от 19 декабря 2012 г. «О мерах по реализации Правил предоставления из федерального бюджета субсидии в виде имущественного взноса Российской Федерации в государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на возмещение части затрат, связанных

с поддержкой производства высокотехнологичной продукции, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 13 декабря 2012 г. № 1302».

3. Федеральный закон о федеральном бюджете на очередной финансовый год и плановый период.

Проблемы:

1. Правила не содержат четких критериев, которые позволяют вывести российскую субсидию из-под определения запрещенной в рамках ВТО специфической субсидии. Формула для расчета субсидии нетранспарентна для целей выполнения Россией обязательств по непредставлению экспортных субсидий. Отсутствует нижний предел ставки по экспортному кредиту, который при кредитовании в иностранной валюте не может быть меньше размера индикативной ставки «*CIRR*», рассчитываемой ОЭСР на ежемесячной основе, и обязательство по взиманию премий, достаточных для покрытия кредитных и страновых рисков.

В целях доказательства соответствия практической реализации Постановления правилам ВТО и ОЭСР придется оперировать фактической информацией о каждой состоявшейся субсидии, что существенным образом, при наличии фактов несоответствия, облегчит возможности для инициирования компенсационных расследований со стороны торговых партнеров и прочих разбирательств на площадке ВТО. Регулярная открытая отчетность Внешэкономбанка Минпромторгу России, предусмотренная пунктом 6 Постановления, способствует развитию указанной проблемы.

2. Наибольшие риски несет нетранспарентная система предоставления субсидий в России и их несоответствие классификации ВТО. Необходимо разделить субсидии на промышленные и сельскохозяйственные (поскольку правила разные). Компенсационные расследования начинаются очень редко (в основном в случае промышленных субси-

дий) и только тогда, когда есть основания полагать, что такие субсидии наносят материальный ущерб местным производителям аналогичных товаров в странах-партнерах и при наличии представительного заявления со стороны этих производителей.

По сельскохозяйственным субсидиям может складываться иная ситуация. Например, если Россия начнет применять меры внутренней поддержки выше уровня обязательств или введет экспортные субсидии (что не имеет права по условиям присоединения), то будет применяться механизм разбирательства споров ВТО.

Уже зафиксирована несовместимость российской практики (нормативов и критериев) финансовой поддержки с базовыми документами ОЭСР в рассматриваемой сфере (позиция ключевых российских ведомств и госкорпораций — не присоединяться к Договоренности по общим подходам к государственной поддержке экспортных кредитов ОЭСР), что усложняет условия вступления России в эту организацию¹.

3. Правила ограничивают конкурентные преимущества российских производителей на внешних рынках по сравнению с их зарубежными конкурентами. Согласно правилам ОЭСР максимальный срок экспортного кредитования в отношении энергетической продукции составляет 18 лет, однако российские экспортные проекты, предусматривающие сооружение АЭС и ГЭС за рубежом, смогут обеспечить иностранного покупателя экспортным кредитом на срок только до 15 лет.
4. В Правилах содержатся нетранспарентные для экспортеров и иных заинтересованных лиц критерии формирования перечня высокотехнологичной продукции (рис. 8).

¹ Как представляется, проблема соответствия российской практики нормам ВТО и правилам ОЭСР требует дальнейшей детальной и профессиональной работы.

3. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ



Рис. 8. Льготное экспортное кредитование

Источник: Составлено по материалам Минэкономразвития России.

3.1.5. СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТНЫХ КРЕДИТОВ (ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКСАР)

Оператор: ОАО «ЭКСПАР».
Законодательная база:

1. Порядок осуществления деятельности по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков, утвержденный постановлением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2011 г. № 964.
2. Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 236-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования механизма страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков». Проблем не выявлено, но практика неэффективна.

В России финансовая поддержка экспорта носит выборочный и элитарный характер и направлена фактически на поддержку таких крупнейших компаний, как, например «Росатом»,

при строительстве атомных станций или ОАК для продажи Ил-96 и SSJ-100. В этой ситуации необходимы новые формы финансовой и нефинансовой поддержки при параллельной выработке стандартизированной линейки услуг, доступных для всех отечественных компаний, выходящих на мировой рынок¹.

С июля 2012 г. Минэкономразвития России в рамках соглашения о взаимодействии с Российским агентством по страхованию экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков (ОАО «ЭКСПАР») осуществляет консультативную и организационную поддержку деятельности ОАО «ЭКСПАР».

На рассмотрении «ЭКСПАР» в настоящее время находятся более 40 проектов на сумму около 90 млрд рублей в таких отраслях, как сельское хозяйство, энергетика, транспортное машиностроение, металлургия, авиастроение, автомобилестроение, приборостроение, химическая промышленность. Проекты включают поставки российской продукции в Казахстан, Белоруссию, Украину, Туркменистан, Азербайджан, Киргизию, Индонезию, Мозамбик, Кубу, Турцию, Вьетнам, Ирак, Монголию, Аргентину, Индию.

По результатам 2012 г. «ЭКСПАР» предоставило страховую защиту по 15 экспортным проектам с общим объемом подержанного экспорта в размере 14 млрд руб. В рамках указанных проектов экспортные поставки российской продукции осуществлялись в страны Европы (Испания), Латинской Америки (Куба, Колумбия), Азии (Вьетнам, Индия, Китай) и бывшего СССР (Украина, Беларусь).

«ЭКСПАР» принимает на страхование длительные риски в разных регионах мира, куда поставляются российские товары и где непредвиденные макроэкономические изменения могут привести к масштабным потерям для экспортеров. Международной практикой для таких случаев предусмотрена государственная поддержка экспортных кредитных агентств через

¹ О промежуточных итогах взаимодействия Минэкономразвития и ОАО «ЭКСПАР», 3 апреля 2013 г., сайт Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>

документарные операции, то есть гарантии. Предоставлением в конце 2012 г. двадцатилетней государственной гарантии (до 2032 г.) по страховым операциям ЭКСАР государство взяло на себя обязательства по долгосрочной поддержке отечественных экспортно ориентированных предприятий.

При реализации сложных и масштабных инфраструктурных экспортных проектов российская компания-экспортер, как правило, участвует в тендерах. Существующая потребность экспортеров в поддержке со стороны «ЭКСАР» в ближайшие 2–3 года превышает страховую емкость «ЭКСАР», которая установлена в размере 300 млрд руб.

В частности речь идет о проектах в сфере энергетического машиностроения и тяжелого машиностроения, планируемых к реализации в Африке, Юго-Восточной Азии и Латинской Америке. Подобные крупные проекты, в которых экспортер планирует участвовать либо уже участвует, могут длиться годами. Заручившись поддержкой «ЭКСАР» на старте, российской компании в случае победы в тендере достаточно оперативно потребуется страховая полис «ЭКСАР».

Для расширения страхового портфеля по экспортным проектам и для обеспечения исполнения своих будущих обязательств перед экспортерами и банками в полном объеме «ЭКСАР» необходима дополнительная государственная гарантия. Минэкономразвития России прорабатывает вопрос выделения ОАО «ЭКСАР» дополнительных государственных гарантий для оказания страховой поддержки наиболее крупным экспортным проектам, объем и страновые риски которых превышают совокупный лимит страховой ответственности «ЭКСАР», а также для страхования российских инвестиций за рубежом.

Страховая поддержка ОАО «ЭКСАР» российских экспортеров и инвесторов позволяет расширить карту присутствия в мире высокотехнологичной продукции отечественного производства, осуществлять экспортные поставки на новые рынки, в том числе с высоким уровнем риска. В соответствии со стратегией деятельности, к 2014 г. ОАО «ЭКСАР» обеспечит страховой поддержкой 9,7% российского несырье-

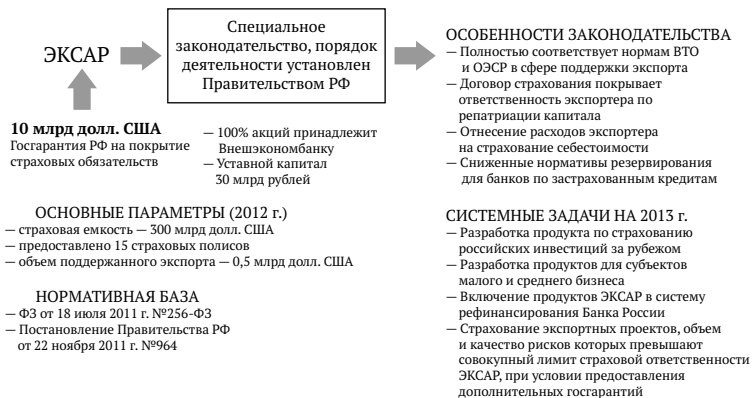


Рис. 9. Страхование экспортных кредитов и инвестиций

Источник: Составлено по материалам Минэкономразвития России.

вого экспорта, предоставит страховое покрытие более 3 тыс. экспортеров. Общий объем застрахованного «ЭКСАР» экспорта по результатам 2014 г. должен составить 500 млрд руб. (рис. 9).

Помимо этого, используются точечные меры, направленные на содействие внешнеэкономической деятельности бизнеса: поддержка экспортно ориентированных малого и среднего бизнеса (МСБ), содействие внешнеэкономической деятельности регионов, совершенствование работы торгпредств и т. д.

Так, 22–23 апреля 2013 г. в Минэкономразвития России состоялся семинар «Международный опыт поддержки экспортно-ориентированного малого бизнеса» для руководителей российских региональных центров координации поддержки экспортно ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, созданных в рамках Федеральной финансовой программы по поддержке малого и среднего предпринимательства Минэкономразвития России (постановление Правительства Российской Федерации № 178) в целях информационно-аналитической, консультационной, организационной и иной поддержки внешнеэкономической

деятельности малого бизнеса, содействия его выходу на иностранные рынки¹.

В мероприятии приняли участие 25 руководителей центров. В рамках семинара участники обсудили основные проблемы, возникающие при экспорте российской продукции на зарубежные рынки, а также ознакомились с деятельностью Российского агентства по страхованию экспортных кредитов «ЭКСАР», ГК «Внешэкономбанк», НП «Институты развития малого и среднего бизнеса» и Минэкономразвития России по данному направлению, а также торгпредств России в ряде европейских стран.

29 апреля в Минэкономразвития России прошло совещание (уже очередное) по вопросам взаимодействия субъектов Российской Федерации и торговых представителей Российской Федерации в иностранных государствах. На совещании, в котором принимали участие министр А. Р. Белоусов, руководители департаментов внешнеэкономического блока Минэкономразвития России, торговые представители Российской Федерации в иностранных государствах и руководители регионов, обсуждалась практика продвижения внешнеэкономических и инвестиционных проектов, организация презентационных мероприятий и бизнес-миссий регионов России при содействии торговых представительств, а также механизмы совершенствования проводимой работы².

Помимо этого, вопросы совершенствования поддержки экспорта в конце апреля 2013 г. подробно рассматривались в рамках проведения серии совещаний торгпредов и итоговой коллегии Министерства экономического развития Российской Федерации. Торгпредства России за рубежом занимают особое место в системе поддержки экспорта, поэтому их деятельность требует отдельного рассмотрения (рис. 10).

¹ Сайт Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>

² Так, в рамках данного совещания состоялось подписание Соглашения между Министерством экономического развития Российской Федерации и администрацией Липецкой области о взаимодействии во внешнеэкономической сфере. Соглашение подписали министр А.Р. Белоусов и глава администрации Липецкой области О.П. Королев.

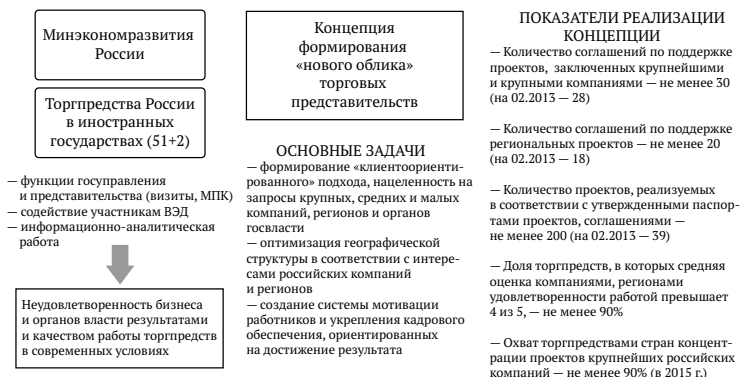


Рис. 10. Торговые представительства в иностранных государствах

Источник: составлено по материалам Минэкономразвития России.

3.2. ОСНОВНЫЕ ФОРМЫ НЕФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА ПОД ЭГИДОЙ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ

3.2.1. НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОДДЕРЖКИ УЧАСТНИКОВ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Пробиться на международный рынок и привлечь иностранных инвесторов российским компаниям могут содействовать Минэкономразвития и торговые представительства. Для упрощения их совместной работы предполагается открыть службы «одного окна», а от заявителей-предпринимателей потребуется только продуманный план проекта¹.

В настоящее время тысячи российских компаний, готовых выйти на рынки СНГ и дальнего зарубежья со своими товарами и услугами, испытывают трудности с выбором подходящего рынка, налаживанием контактов с местными властями,

¹ Домчева Е. Минэкономразвития упростит компаниям выход на внешние рынки // Российская газета. 2013. 13 марта.

поиском инвесторов для своих проектов. В этих целях Министерство экономического развития Российской Федерации разработало упрощенный проект поддержки их внешнеэкономических планов, а также механизм реализации.

В первую очередь необходимо наладить взаимодействие министерства, торговых представительств и региональных властей. Случаются ситуации, когда имеется интересный проект, но нет инвесторов или отсутствует интерес со стороны администрации. И наоборот, когда местные власти заинтересованы в продвижении продуктов региона за рубежом, а перспективных предложений от бизнеса не поступает.

Решить эту проблему помогут соглашения между минэкономразвития и администрацией заинтересованного региона и создание там службы «одного окна». По плану ведомства туда будут стекаться предложения от инвесторов, информация торгпредов о свободных нишах на рынках СНГ и дальнего зарубежья, а также перспективные бизнес-проекты, предварительно одобренные в министерстве.

Особую роль в этом сотрудничестве министерство отводит торговым представительством. Их работа сегодня на особом счету — руководством страны к ней предъявляются высокие требования. На последнем заседании, посвященном экспорту, Д.А. Медведев даже порекомендовал министерству пересмотреть географическую структуру их расположения в регионах. Надо понять, какие из них действительно приносят пользу российской экономике, а чей интерес сводится к бизнес-туризму: «Лишние закроем, необходимые новые — откроем».

В начале 2013 г. российские торгпредства работали в 51 стране мира, в том числе 20 — в Европе, 15 — в Азии, Африке и на Ближнем Востоке, 5 — в Северной и Южной Америке, 11 — в странах СНГ. В идеале их работа должна заключаться не только в информационной поддержке, но и реальной помощи в продвижении проектов. Речь идет о привлечении иностранных резидентов в промышленную и научную сферу, организации презентаций субъектов РФ за рубежом, выходе региональных компаний на внешние рынки и привлечении иностранных инвестиций.

Что должны сделать руководители российских компаний, чтобы оказаться в числе тех, кому Минэкономразвития поможет пробиться на внешние рынки? Они должны составить четкий и продуманный план своего проекта — так называемый паспорт — и отправить его в министерство. Специалисты ведомства проверят данные и дадут экспертную оценку. Если проект перспективный, то министерство обеспечит ему официальную поддержку, даст государственную гарантию, привлечет к его реализации специалистов высокого уровня. Министерский проект — это высокая оценка для бизнеса. Стоит уточнить, что ведомство поможет проектам лишь из тех регионов, с кем заключено соглашение, и при условии, что данный бизнес-план обладает экономической или социальной значимостью для конкретного субъекта Федерации.

Например, в 2012 г. Минэкономразвития России заключило договор с Министерством промышленности и торговли Татарстана, открыло там «одно окно», и все вместе приступили к реализации проектов. В результате в том же году торговый оборот республики перевалил за 26 млрд долл. Всего в начале 2013 г. между Минэкономразвития и региональными органами исполнительной власти было заключено 18 соглашений о взаимодействии во внешнеэкономической сфере, еще десяток соглашений находится в разработке.

В результате реализации этого проекта по всей стране только в 2013 г. Минэкономразвития рассчитывает поддержать более двухсот продуманных региональных проектов в сфере внешнеэкономической деятельности. В потенциале речь, конечно, идет о тысячах проектов, но если выйти на 200–250 конкретных проектов в 2013 г., это будет очень эффективно¹ (рис. 11).

Помимо традиционных инструментов финансовой и нефинансовой поддержки экспорта, Минэкономразвития разработало дополнительный комплекс точечных мер, которые содействуют («в ручном режиме») продвижению российской

¹ Выступление заместителя министра А. Е. Лихачева. Сайт Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>

3. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА НА ДАННЫЙ МОМЕНТ

- Система планирования и контроля экономических проектов и бизнес-миссий
- Система мотиваций с фокусом на конкретный результат и обратную связь от компаний
- Порядок взаимодействия компаний и регионов МЭР и торгпредствами
- Обновленная система отчетности торгпредств

СЛЕДУЮЩИЕ ШАГИ

- Оптимизация географии торгпредств
- Наладка работы института поддержки внешнеэкономической деятельности
- Совершенствование системы мотивации
- Создание резерва квалифицированных кадров


 Реализуется более 50 внешнеэкономических проектов со средней оценкой удовлетворенности компаний 9 (из 10)

Рис. 11. Проект по формированию «нового облика» торговых представительств Российской Федерации

Источник: По материалам Минэкономразвития России.

продукции на внешние рынки. Ключевым элементом в механизме данных мер выступают торгпредства.

Система торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах складывалась десятилетиями и сегодня представляет собой разветвленную сеть, которая охватывает свыше пятидесяти стран мира. Это один из немногих инструментов проведения государственной внешнеэкономической политики, продвижения и защиты экономических интересов на внешнем рынке, поддержки экспорта и иной зарубежной деятельности отечественных компаний¹.

После отмены государственной монополии и развития во внешней торговле рыночных механизмов условия деятельности торгпредств радикально изменились. При этом сам институт торгпредств практически не трансформировался и вследствие этого существенно утратил свою эффективность. Отсутствие значимых результатов деятельности торгпредств формирует негативное отношение к ним, дискредитирует их потенциал и возможности. Сохранение в усеченном виде старых функций и слабая адаптация к новым условиям, бюрократический характер работы делают систему торгпредств устаревшей, а в ряде случаев и излишней.

¹ Сайт Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>

С конца 2012 г. в Минэкономразвития России — ведомстве, осуществляющем руководство торгпредствами, развернулась работа по оптимизации их деятельности в рамках Концепции формирования «нового облика» торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах на 2012–2016 годы (Приложение 1). Целью реформирования является создание системы торгпредств нового типа — «клиентоориентированных», эффективных, мотивированных, отвечающих современным требованиям управления внешнеэкономическим комплексом¹.

3.2.2. СОГЛАШЕНИЯ О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ПО ВОПРОСАМ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МЕЖДУ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ И РОССИЙСКИМ БИЗНЕСОМ

В рамках реализации Концепции Минэкономразвития России заключаются соглашения о взаимодействии по вопросам внешнеэкономической деятельности с крупнейшими российскими компаниями, субъектами Российской Федерации и бизнес-ассоциациями (Приложение 3).

Соглашения разрабатываются на основе утвержденного типового образца и носят рамочный характер. К началу июня 2013 г. было заключено 32 соглашения о взаимодействии по вопросам внешнеэкономической деятельности с крупнейшими российскими компаниями, 23 соглашения — с субъектами Российской Федерации и 4 соглашения — с ассоциациями деловых кругов (табл. 5). В процессе согласования находилось еще около 20 соглашений².

¹ Данная Концепция была одобрена на заседании Коллегии Минэкономразвития России 31 октября 2012 г. и на заседании подкомиссии по экономической интеграции Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции (протокол от 13 марта 2013 г. № 2).

² Так, в июне 2013 г. подписаны соглашения о взаимодействии по вопросам внешнеэкономической деятельности со следующими компаниями: ООО «Омсктехуглерод»; ООО «Доктор Веб»; ЗАО «НИПК Электрон», ЗАО «ФАРМА ВАМ»; ООО «Энергомашэкспорт».

3. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Таблица 5. Подписанные соглашения Минэкономразвития о взаимодействии с компаниями/регионами (по состоянию на середину 2013 г.)

Соглашения с компаниями	Соглашения с регионами	Соглашения с ассоциациями и организациями
<ol style="list-style-type: none"> 1. ОАО «Мечел». 2. ОАО «Русал». 3. ОАО «ОАК». 4. ОАО «АвтоАЗ». 5. ОАО «Интер РАО – Экспорт». 6. ОАО «Силовые машины». 7. ГК «Ренова». 8. ОАО «ГМК "Норильский никель"». 9. ГК «Ростехнологии»/ 10. ГК «Росатом». 11. ОАО «РЖД». 12. ОАО «КамАЗ». 13. ОАО «Концерн ПВО "Алмаз-Антей"». 14. ОАО «Вертолеты России». 15. ОАО «Интер РАО ЕЭС». 16. ОАО «Аэрофлот». 17. ЗАО «Биокад». 18. ООО «ЗУМК-Инжиниринг». 19. ОАО «Калужский завод "Ремпуть-маш"». 20. ГК «Базовый элемент». 21. ЗАО «ПО "Возрождение"». 22. ОАО «Российские навигационные технологии». 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Тульская область. 2. Калужская область. 3. Нижегородская область 4. Свердловская область. 5. Ульяновская область. 6. Республика Татарстан. 7. Пензенская область. 8. Владимирская область. 9. Мурманская область. 10. Ярославская область. 11. Волгоградская область. 12. Чувашская Республика. 13. Республика Мордовия. 14. Тверская область. 15. Брянская область. 16. Ленинградская область. 17. Кировская область. 18. Ростовская область. 19. Республика Башкортостан. 20. Челябинская область. 21. Ивановская область. 22. Саратовская область. 23. Воронежская область. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. ОАО «ЭКСПАР». 2. Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». 3. Общероссийская общественная организация «Деловая Россия». 4. НП «Ассоциация экспортеров и импортеров Кубани».

Окончание таблицы 5

Соглашения с компаниями	Соглашения с регионами	Соглашения с ассоциациями и организациями
23. ОАО «РусГидро». 24. ОАО «Консорциум «Элеваторпрод-машстрой»». 25. ОАО «ОХК «Уралхим»». 26. ОАО «Межрегиональный ТранзитТелеком». 27. ОАО «Уралкалий». 28. ОАО «НПК «Уралвагонзавод»». 29. ОАО «Трансстигналстрой». 30. ООО «НПФ «Техэнергокомплекс»». 31. ОАО «НПК «НИИДАР»». 32. ООО «ИТБ Холдинг»		

Предметом данных соглашений является взаимодействие в области подготовки и проведения мероприятий по продвижению интересов компании, направленных на установление и развитие внешнеэкономических связей компании с иностранными участниками внешнеэкономической деятельности по следующим направлениям:

- обмен информацией, необходимой для подготовки и проведения мероприятий;
- оказание на безвозмездной основе взаимной экспертной и консультационной помощи при подготовке и проведении мероприятий;
- организация и проведение мероприятий, в том числе с привлечением торгпредств¹.

В соответствии с условиями соглашений Минэкономразвития России в пределах своей компетенции и с привлечением торгпредств:

- оказывает консультационную, информационную и организационную поддержку по соответствующему запросу компании, в частности: в распространении информации о деятельности компании за рубежом; в предоставлении информации о мероприятиях (проектах), организуемых министерством; в предоставлении возможности участия представителей компании в соответствующих мероприятиях, организуемых министерством;
- содействует в установлении и развитии внешнеэкономических связей компании, в частности: оказывает содействие в реализации внешнеэкономических проектов компании, в том числе направленных на расширение экспорта продукции, услуг и объектов интеллектуальной собственности и привлечение инвестиций и технологий в Российскую Федерацию; оказывает содействие в реализации мероприятий компании в рамках соответствующих

¹ Концепция «нового облика» торговых представительств Российской Федерации за рубежом / Минэкономразвития России, март 2013 г.

межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству между Российской Федерацией и иностранными государствами.

По условиям соглашения компании:

- по запросу Минэкономразвития России предоставляет справочную, аналитическую и иную информацию по направлениям деятельности компании;
- представляет в Министерство предложения по организации и проведению мероприятий;
- взаимодействует с торгпредствами, в том числе при необходимости обращается в торгпредство с предложением об участии в переговорах с иностранными организациями;
- участвует в подготовке и проведении мероприятий, реализуемых в рамках заключенного соглашения.

Заключенные соглашения не влекут финансовых обязательств. По условиям соглашений все расходы компании, связанные с подготовкой и проведением мероприятий, в том числе с участием представителей компании в мероприятиях (транспортные расходы, расходы на питание, проживание, перевод и т. д.), компания несет самостоятельно либо с привлечением иных источников финансирования, не запрещенных законодательством Российской Федерации. В соглашениях также оговорено неразглашение конфиденциальной информации, составляющей коммерческую тайну, служебной информации ограниченного распространения и иной информации ограниченного доступа.

3.2.3. ЭКСПОРТНЫЕ ПРОЕКТЫ, РАЗРАБАТЫВАЕМЫЕ СОВМЕСТНО С КОМПАНИЯМИ

В развитие соглашений по взаимодействию во внешнеэкономической сфере разрабатываются совместные паспорта проектов заинтересованных компаний. Паспорт внешнеэкономического проекта компании — документ, оформлен-

ный в соответствии с установленной формой и содержащий в себе задачу во внешнеэкономической сфере, которую планируется достичь путем скоординированных действий участников проекта¹.

Участниками проекта выступают представители Минэкономразвития России и торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах, сотрудники компаний и, при необходимости, представители администраций субъекта Российской Федерации. Работа по паспортам внешнеэкономических проектов компаний включает следующие стадии:

- Первичная оценка — включает в себя проведение оценки проекта на соответствие критериям с целью определения целесообразности разработки паспорта проекта.
- Формирование — разработка паспорта внешнеэкономического проекта компании и дорожной карты по его реализации.
- Реализация — выполнение мероприятий и вех дорожной карты по реализации паспорта внешнеэкономического проекта компании.
- Мониторинг — контроль и оценка выполнения мероприятий и вех дорожной карты по реализации паспорта внешнеэкономического проекта компании.
- Редактирование — внесение изменений в утвержденный паспорт внешнеэкономического проекта и дорожную карту по его реализации.
- Завершение реализации — выполнение мероприятий и вех дорожной карты по реализации паспорта внешнеэкономического проекта компании.

Для инициирования проекта компания может обратиться в Минэкономразвития России либо торговое представительство.

Разрабатываемые паспорта проектов включают цели и задачи их реализации, а также меры поддержки со стороны Минэкономразвития России и торговых представительств

¹ Информационный портал внешнеэкономической деятельности.

по данному проекту. Обязательным приложением к каждому паспорту является план-график («дорожная карта») — перечень мероприятий, направленных на реализацию проекта, с указанием сроков, ожидаемых результатов и ответственных исполнителей.

Согласованные представителями компаний паспорта проектов утверждаются министром экономического развития Российской Федерации, «дорожные карты» к паспортам проектов — курирующим заместителем министра экономического развития Российской Федерации. Паспорта проектов должны удовлетворять набору определенных критериев.

Каждый проект должен содержать четкие вехи с конкретными результатами в виде измеряемого факта и сроками их достижения. Мероприятия должны быть сформулированы таким образом, чтобы ожидаемый результат вытекал из формулировки самого мероприятия, сроки выполнения мероприятий должны быть увязаны со сроками соответствующих вех проекта. По каждому мероприятию должны быть зафиксированы ответственные в департаментах министерства и торгпредствах.

Участники приступают к реализации паспорта внешнеэкономического проекта компании в соответствии с дорожной картой, обеспечивая своевременное выполнение мероприятий и вех проекта. В целях обеспечения эффективной реализации паспорта внешнеэкономического проекта компании министерство обеспечивает организацию совещаний в режиме видеоконференций с участием компании и торгпредства России.

В случае возникновения обстоятельств, влияющих на реализацию паспортов внешнеэкономических проектов и требующих внесения изменений в мероприятия и/или сроки их реализации, паспорта внешнеэкономических проектов могут быть скорректированы. Паспорт внешнеэкономического проекта компании считается завершенным в случае выполнения мероприятий и вех его дорожной карты.

По состоянию на май 2013 г. было утверждено и реализуется 59 паспортов 33 российских компаний, охватывающих сотрудничество с 39 странами мира. При этом шесть проек-

тов компаний уже реализовано. В разработке находится порядка 50 паспортов проектов. При этом в разрезе регионов реализуется следующее количество проектов: страны Америки — 26 проектов, страны СНГ — 31 проект, страны Азии и Африки — 40 проектов, страны Европы — 20 проектов¹.

Таким образом, использование комплекса представленных инструментов позволяет участникам ВЭД более эффективно продвигать свои интересы (в том числе инновационную продукцию) на внешние рынки. Конкретные предложения по данному вопросу приводятся в разделе «Основные выводы и рекомендации».

3.3. ОСОБЕННОСТИ ПОДДЕРЖКИ ПОСТАВОК НАУКОЕМКИХ УСЛУГ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

3.3.1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ

В России в течение долгого времени отсутствовала всеобъемлющая система государственного регулирования торговли услугами. Фактически только в 2003 г. Федеральным законом от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» впервые были закреплены на законодательном уровне нормативно-правовые принципы и механизмы регулирования торговли услугами.

Глава VI указанного закона, посвященная государственному регулированию внешнеторговой деятельности в области международной торговли услугами, соответствует статьям ГАТС (Генеральное соглашение ВТО по торговле услугами²)

¹ Наибольшее количество проектов реализуют компании ГК «Росатом» (12), ОАО «Аэрофлот» (9), ГК «Ростехнологии» (7), ОАО «Вертолеты России» (6) и ГК «Ренова» (6). Наибольшее количество проектов российские компании реализуют в следующих странах: Бразилия (9), Никарагуа (7), Аргентина (7), Индия (7), Туркменистан (5) и Вьетнам (5).

² WTO General Agreement on Trade in Services.

и включает три основные части: определение способов поставки услуг, возможность введения запретов и ограничений международной торговли услугами и использование национального режима в отношении торговли услугами¹.

В законе торговля услугами определяется как предложение услуги посредством следующих способов:

- 1) с территории Российской Федерации на территорию иностранного государства;
- 2) с территории иностранного государства на территорию Российской Федерации;
- 3) на территории Российской Федерации иностранному заказчику услуг;
- 4) на территории иностранного государства российскому заказчику услуг;
- 5) российским исполнителем услуг, не имеющим коммерческого присутствия на территории иностранного государства, путем присутствия его или уполномоченных действовать от его имени лиц на территории иностранного государства;
- 6) иностранным исполнителем услуг, не имеющим коммерческого присутствия на территории Российской Федерации, путем присутствия его или уполномоченных действовать от его имени иностранных лиц на территории Российской Федерации;
- 7) российским исполнителем услуг путем коммерческого присутствия на территории иностранного государства;
- 8) иностранным исполнителем услуг путем коммерческого присутствия на территории Российской Федерации².

По сути, восемь способов поставки, описанных в российском законодательстве, являются детализацией четырех способов

¹ Джабиев А.П. Государственное регулирование внешней торговли России. М.: Международные отношения, 2006. С. 191.

² См.: Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (ред. от 28.07.2012).

предоставления услуг ГАТС. Однако было бы целесообразно выделять и использовать в российском законодательстве и для целей статистического учета четыре, а не восемь способов, поскольку классификация ГАТС является общепринятой в международной практике.

Так, в тексте ГАТС под международными торговыми операциями в сфере услуг понимаются четыре вида поставок:

- а) с территории одной страны на территорию другой страны;
- б) на территории одной страны резиденту-потребителю услуг другой страны;
- в) поставщиком услуг одной страны посредством коммерческого присутствия на территории другой страны;
- г) поставщиком услуг одной страны посредством присутствия физических лиц страны на территории другой страны.

Соответственно эти способы (mode) поставки в ГАТС обозначаются как способ 1 (трансграничная поставка), способ 2 (потребление за рубежом), способ 3 (коммерческое присутствие), способ 4 (перемещение физических лиц).

Согласно данным экспертов Секретариата ВТО на торговлю посредством коммерческого присутствия (способ 3) приходится 50% от общей торговли услугами, посредством трансграничной поставки (способ 1) — 35%. Роль двух других способов торговли значительно скромнее: 10–15% приходится на торговлю через потребление за рубежом (способ 2) и лишь 1–2% — через присутствие физических лиц (способ 4)¹.

Поэтому при анализе барьеров следует рассматривать препятствия не только в отношении трансграничной торговли услугами, но и в отношении прямых зарубежных инвестиций и перемещения и работы физических лиц — поставщиков услуг. Более того, во внешней торговле услугами, в отличие от

¹ Таким образом, основным способом выхода на зарубежные рынки услуг является третий способ, реализуемый через прямые зарубежные инвестиции, и лишь вторым по значению является первый способ — трансграничная поставка.

внешней торговли товарами, либерализация или дискриминация обычно осуществляются не с использованием ценовых барьеров, а с помощью так называемых горизонтальных ограничений на движение трудовых ресурсов и иностранных инвестиций и т. д.

Понимание влияния барьеров на пути движения инвестиций на мировую торговлю услугами (хотя вне теории международной торговли услугами это разные категории: инвестиции — фактор производства, а услуги — предмет торговли) является одним из основополагающих моментов в анализе барьеров и их либерализации в международной торговле услугами на всех уровнях.

Для целей налогообложения в Налоговом кодексе Российской Федерации услуга (работа) определяется как деятельность, результаты которой не имеют материального выражения и реализуются и потребляются в процессе осуществления этой деятельности. В соответствии с российской системой налогообложения при купле-продаже услуг все операции разграничиваются по принципу установления места реализации услуг.

Если место реализации услуг находится на территории нашей страны, то российская организация, являющаяся покупателем услуг, удерживает НДС из выручки иностранного поставщика и перечисляет сумму НДС в бюджет. Если место реализации услуг находится вне территории России, то оборот по реализации услуг НДС не облагается¹.

Местом реализации услуг признается территория Российской Федерации, если:

- 1) работы (услуги) связаны непосредственно с недвижимым имуществом (за исключением воздушных, морских судов и судов внутреннего плавания, а также космических объектов), находящимся на территории Российской Федерации. К таким работам (услугам), в частности, относятся строительные, монтажные, строительно-монтажные, ремонтные, реставрационные работы, работы по озеленению;

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть 1. Федеральный закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ (ред. от 01.10.2013).

- 2) работы (услуги) связаны с движимым имуществом, находящимся на территории Российской Федерации;
- 3) услуги фактически оказываются на территории Российской Федерации в сфере культуры, искусства, образования, физической культуры, туризма, отдыха и спорта;
- 4) покупатель работ (услуг) осуществляет деятельность на территории Российской Федерации¹.

Для подтверждения места выполнения услуг достаточно предъявление двух документов: 1) контракт, заключенный с иностранными или российскими лицами; 2) документы, подтверждающие факт оказания услуг.

Если местом реализации услуг является территория Российской Федерации, то ставка НДС варьируется от 0 до 18%. При этом, если услуги входят в закрытый перечень товаров и услуг, на них распространяется ставка 0%, во всех остальных случаях — 18%.

Применительно к услугам, имеющим отношение к внешнеэкономической деятельности, этот перечень включает:

- услуги, непосредственно связанные с производством и реализацией товаров, вывезенных в таможенном режиме экспорта, а также товаров, помещенных под таможенный режим свободной таможенной зоны;
- услуги по организации и сопровождению перевозок, организации, сопровождению, погрузке и перегрузке вывозимых за пределы территории России или ввозимых на территорию страны товаров, оказываемые российскими организациями или индивидуальными предпринимателями (за исключением российских перевозчиков на железнодорожном транспорте), а также на услуги по переработке товаров, помещенных под таможенный режим переработки на таможенной территории;
- услуги, связанные с перевозкой или транспортировкой товаров, в рамках таможенного режима международного таможенного транзита;

¹ Там же.

- услуги по перевозке пассажиров и багажа при условии, что пункт отправления и/или пункт назначения пассажиров и багажа расположены за пределами территории Российской Федерации;
- услуги в области космической деятельности, оказываемые с использованием техники, находящейся непосредственно в космическом пространстве, а также комплекс подготовительных наземных услуг, технологически обусловленных и неразрывно связанных с оказанием услуг по исследованию космического пространства и с использованием техники, находящейся непосредственно в космическом пространстве.

3.3.2. Механизмы поддержки экспорта наукоемких услуг в России

Недостаточное участие России в международном научно-технологическом обмене услугами во многом обусловлено отсутствием последовательной государственной политики по развитию и использованию интеллектуального потенциала страны, модернизации и повышению конкурентоспособности обрабатывающих отраслей промышленности, сферы услуг, а также продвижению продукции на внешние рынки¹.

В России с июля 2012 г. Минэкономразвития в рамках соглашения о взаимодействии с Российским агентством по страхованию экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков (ОАО «ЭКСАР») осуществляет консультативную и организационную поддержку деятельности «ЭКСАР»².

¹ Россия на мировых рынках интеллектуальных услуг / Л.В. Краснов, В.П. Шуйский, С.С. Алабян и др. // Проблемы прогнозирования. 2009. № 1. С. 11.

² По результатам 2012 г. ЭКСАР предоставило страховую защиту по 15 экспортным проектам с общим объемом поддержанного экспорта в размере 14 млрд рублей. В рамках указанных проектов экспортные поставки российской продукции осуществлялись в страны Европы (Испания), Латинской Америки (Куба, Колумбия), Азии (Вьетнам, Индия, Китай) и бывшего СССР (Украина, Беларусь).

3. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Таблица 6. Внешняя торговля России наукоемкими услугами в 2001–2012 гг. (в млн долл. и %)

Сектора услуг	2001		2010		2011		2012	
	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт	экспорт	импорт
Наукоемкие услуги	1135	2512	6886	13907	8005	15984	8026	17911
Космический транспорт	43	700	39	30	16	54
Телекоммуникационные услуги	419	488	1264	2065	1349	2513	1 406	3 065
Компьютерные услуги	96	518	1273	1637	1666	2144	1 995	2 313
Информационные услуги	32	39	86	246	86	289	93	338
Плата за пользование интеллектуальной собственностью*	60	434	625	5066	868	6105	664	7 629
Услуги в области научных исследований и разработок**	207	476	364	73	418	115	399	169
Услуги в области архитектуры, инженерных услуг, услуги в технических областях	321	648	3231	4120	3579	4788	3 453	4 343
Экспорт (импорт) наукоемких услуг в % ко всему экспорту (импорту) услуг России	9,9	12	15,3	19	14,8	17,7	12,8	16,4

* До 2012 г. эта статья называлась «Ройлти и лицензионные платежи».

** С 2012 г. в статью «Услуги в области научных исследований и разработок» включена покупка (продажа) результатов НИОКР, ранее учитываемая по счету операций с капиталом платежного баланса.

Источник: Составлено по данным Банка России.

Однако существующая потребность экспортеров в поддержке со стороны «ЭКСаР» в ближайшие 2–3 года превышает страховую емкость «ЭКСаР», которая установлена в размере 300 млрд рублей¹. В этой ситуации требуются дополнительные меры финансовой и нефинансовой поддержки, доступных для компаний сферы услуг, выходящих на мировой рынок.

Для увеличения высокотехнологичного экспорта в России предпринимается сравнительно мало шагов. Лишь в 2009 г. на основании ФЗ от 24 июля 2009 г. № 212 «О страховых взносах» была снижена ЕСН для ИТ-компаний, что позволило российским компаниям иметь налоговую нагрузку всего в два раза больше, чем у конкурентов из Индии, Китая, Белоруссии и Украины.

Однако других заметных мер поддержки не предпринималось, притом что отрасль (экспорт программного обеспечения) в последние 10 лет растет темпами в среднем более 30% в год². Понимание необходимости увеличения страховых послаблений для российских ИТ-компаний нашло отражение в документах, когда в начале 2013 г. в правительство были внесены предложения по продлению до 2020 г. для ИТ-компаний, прошедших аккредитацию в Минкомсвязи, действия налоговых льгот в виде страховых взносов по пониженной ставке в размере 14%, в то время как полный размер ставки равняется 30%³.

Сейчас под эту льготу подпадает 37% ИТ-компаний. Для ИТ-отрасли, где особенно важен человеческий капитал и расходы на оплату труда ИТ-специалистов составляют высокую часть в затратах бизнеса, продление срока действия льгот будет способствовать повышению конкурентоспособности

¹ Потребность экспортеров в поддержке ЭКСАР превышает его страховую емкость // Информационное агентство Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. 2013. 4 апр. <http://www.tpp-inform.ru/news/9828.html>.

² Карачинский А. Инженеры — такое же преимущество России, как нефть // Ведомости. 2013. 11 февр.

³ Шадрин Т. Для ИТ-компаний продлят страховые послабления // Российская газета. 2013. 14 марта.

отрасли не только на внутреннем, но и на внешнем рынке. Статистика убедительно доказывает, что в компаниях, пользующихся данной льготой, доля экспорта в продажах и его динамика значительно выше, чем в других компаниях.

Также планируется проводить упрощение системы налогообложения для ИТ-компаний с годовым оборотом до 750 млн руб. с сегодняшних 60 млн руб. и снижение порога численности сотрудников компании, имеющих право на льготу, с 30 до 7 человек, что даст возможность небольшим компаниям воспользоваться данной формой государственной поддержки. Среди других предложений — расширение возможности участия других организаций в уставном капитале ИТ-компаний с 25 до 100% с целью создания дополнительных стимулов для притока инвестиций в данный сектор¹.

Компании, осуществляющие экспорт наукоемких услуг, недоиспользуют свой потенциал из-за слабого развития таких финансовых инструментов, как страхование экспорта. К примеру, в Индии механизм государственного страхования под максимально низкие проценты позволяет поддерживать высокотехнологичные компании, в результате только экспорт ПО Индии составляет 80 млрд долл. Для сравнения в России с учетом всех положительных сдвигов в торговле ПО этот показатель только достиг 3 млрд долл.

В отечественной практике услуги по международному факторингу российским потребителям российскими факторинговыми компаниями фактически не предоставляются из-за ограничений, накладываемых российским законодательством. Так, применение договора факторинга во взаимоотношениях уполномоченного банка (финансового агента) и резидента-экспортера для целей финансирования потребностей резидента — экспортера в оборотном капитале сталкивается с невозможностью реализации такого договора на практике.

Это объясняется тем, что такие резиденты не могут формально выполнить требования пункта 1 части 1 статьи 19 Фе-

¹ Фролова Ю. В РФ продлят действия налоговых льгот для ИТ-компаний // Российская газета. 2013. 2 апр.

дерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле», поскольку в этом случае денежные средства будут получены от резидентов (уполномоченных банков) в рамках договора факторинга и не будут засчитываться такому резиденту-экспортеру в качестве валютной выручки от экспортера.

В результате в данной ситуации выигрывают иностранные банки и компании, так как при заключении договора факторинга в соответствии с российским законодательством выручка фактически поступает от нерезидента, а участие российских уполномоченных банков в предоставлении российским предприятиям финансирования по договору факторинга становится невозможным.

Предстоящее присоединение России к конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям и внесение соответствующих изменений в российском законодательстве, как ожидается, способны улучшить ситуацию. Расширение применения факторинга позволит оперативно решать проблему дефицита оборотных средств без увеличения кредиторской задолженности. Наряду с этим расширение участия российских банков в предэкспортном финансировании резидентов экспортеров создаст реальные условия для повышения конкурентоспособности российских банков на рынке банковских услуг.

В настоящее время в России отсутствует программа поддержки высокотехнологического экспорта для частных компаний. Большинство инструментов, поддерживающих национальных поставщиков высоких технологий, — это фактически механизмы поддержки госпроектов и госкомпаний¹. В такой ситуации вероятность существенного прорыва российского бизнеса в технологической гонке крайне низка. Отсутствуют и институты поддержки экономических интересов поставщиков услуг.

В России политика поддержки инновационной системы, которая является определяющей для развития наукоемких услуг, не носит системного характера. Примерами

¹ Карачинский А. Инженеры — такое же преимущество России, как нефть // Ведомости. 2013. 11 февр.

может стать трехгодичное финансирование проектов, направленных на формирование центров трансфера в регионах и университетах. Затем акцент был сделан на развитии технопарков и ИТ-парков, технико-внедренческих зон, технологических платформ и резкий переход к инвестициям в инновационные кластеры в 2012 г. Эти инициативы должны иметь долгосрочный характер, поскольку реального эффекта от принятых мер следует ожидать не раньше 5 лет после начала их действия.

В России принято писать программы развития, которые редко пересматриваются и обрабатываются в течение всего временного охвата этих документов, после чего пишется новая. Отсутствуют преемственность и взаимосвязь между намерениями и проводимыми мероприятиями, нацеленными на поддержку экспорта высокотехнологичной продукции.

Значительно отстает и статистика в области внешнеторговых связей. Существенное запоздание подготовки Центральным банком данных о двусторонней торговле услугами сокращает возможность быстрого реагирования ответственных министерств и ведомств на возможные изменения, снижает качество потенциальных консультационных услуг по ВЭД со стороны научно-исследовательских учреждений и консалтинговых агентств.

Проведенный в работе анализ экспортных потоков российских наукоемких услуг показал, что география основных партнеров в торговле рассматриваемых видов услуг крайне узка. Список основных экспортеров высокотехнологичного экспорта услуг ограничивается для стран дальнего зарубежья Великобританией, США и Германией (за редким исключением Ирландией — в торговле информационными услугами и Швейцарией — в торговле услугами в области научных исследований и разработок).

В торговле со странами СНГ, где объемы экспортно-импортных операций значительно меньше, за исключением телекоммуникаций и услуг в области архитектуры, инженерных услуг, услуг в технических областях, состав основных партнеров практически не меняется и включает в себя Украину, Беларусь и Казахстан.

Такая географическая структура экспорта наукоемких услуг ведет к чрезмерной зависимости от внешнеэкономической стратегии узкого круга стран — торговых партнеров.

Огромное значение имеет обеспечение возможностей нормального функционирования отечественного бизнеса и поддержки его интересов на ключевых рынках сбыта — это европейский рынок и страны СНГ. Вместе с тем при прогнозировании и государственном планировании развития внешней торговли России на средне- и долгосрочную перспективу должно уделяться внимание тому факту, что наиболее быстрыми темпами в мире развивается торговля наукоемкими товарами и услугами азиатских стран.

Поэтому Россия стоит перед необходимостью создания адекватного экспортного потенциала наукоемких услуг на азиатском направлении и формирования комплекса мер по его реализации. Для обеспечения устойчивости развития российской экономики необходимы географическая диверсификация экспорта и выстраивание стабильных связей со всеми макрорегионами мира.

Укрепление позиций и торговая экспансия на высокотехнологичных рынках требуют формирования системы активного содействия продвижению российских товаров и услуг на внешние рынки. В настоящее время между развитыми странами развернулась ожесточенная конкуренция за рынки Юго-Восточной Азии и Африки. Индия, Корея и Китай также включились в эту борьбу и очень активно продвигают свои экспортные программы.

В данном контексте актуальной остается покупка российскими компаниями высокотехнологичных активов за рубежом как быстрый, хотя и затратный способ комплексного приобретения современных технологий, передового опыта. В дальнейшем это направление деятельности может формировать экспорт новых видов услуг и результатов интеллектуальной деятельности¹.

Перелом в развитии экспорта наукоемких услуг достигим, но не за счет мнимого свободного обмена технологиями и по-

¹ Пахомов А.А. Экспорт прямых инвестиций из России: очерки теории и практики. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. С. 283.

мощи зарубежных стран в модернизации России, а в результате масштабных преобразований в российской экономике и ее перехода на стратегию инновационного развития, грамотной реализации тактических мер по стимулированию экспорта высокотехнологичной продукции и услуг на зарубежных рынках¹.

3.3.3. ОСНОВНЫЕ ПАРАМЕТРЫ УЧАСТИЯ РОССИИ НА ГЛОБАЛЬНОМ РЫНКЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫХ УСЛУГ

По объемам поставок наукоемких услуг Россия значительно отстает не только от развитых стран, но и от таких развивающихся стран, как Индия и Китай. Очевидно, что прежние источники роста во многом себя исчерпали и для дальнейшего расширения наукоемкого экспорта необходима решительная внешнеэкономическая модернизация, которая невозможна без приобретения зарубежных высокотехнологичных активов и радикальных институциональных и макроэкономических преобразований².

В докризисный период, несмотря на жесткие условия конкурентной борьбы на мировом рынке, продажи российских наукоемких услуг стабильно возрастали, повышалось их значение в общем экспорте услуг. Динамичный рост поставок различных наукоемких услуг был обусловлен имеющимися у страны конкурентными преимуществами в этой сфере, ростом спроса на услуги российских консалтинговых и инновационных компаний, расширением участия России в международном инвестиционном, производственном и научно-техническом сотрудничестве³. С 2001 по 2009 г. объемы вывоза наукоемких услуг выросли в 6 раз.

¹ Прикладные аспекты поддержки экспорта наукоемких услуг в России приведены в параграфе «Основные выводы и рекомендации».

² Поддержка инновационной деятельности: внешнеэкономический аспект / Г.В. Баландина, Н.П. Воловик, А.И. Макаров, А.А. Пахомов, С.В. Приходько. М.: Дело, 2012. С. 18–19.

³ Ситарян С.А. Долгосрочные сценарии внешнеэкономической стратегии России / В.В. Агапова, С.С. Алабян, А.Н. Барковский, В.П. Оболенский и др.; под. ред. С.А. Ситаряна. М.: ЛИБРОКОМ, 2009. С. 293.

Однако с 2010 г. происходит затухание этой тенденции: темпы прироста экспорта и импорта замедляются, в результате доля наукоемких услуг в общей торговле услугами к 2013 г. сократилась до 12,8% по экспорту и 16,8% по импорту.

Неизменно торговля России наукоемкими услугами складывается с отрицательным сальдо, размер которого возрастает с каждым годом. Так, в 2012 г. дефицит торгового баланса этой группы услуг составил около 9,8 млрд долл., так как объем импорта почти двукратно превысил масштабы экспорта.

В данном случае отечественная статистика носит оценочный характер, поскольку Банк России при публикации данных по внешней торговле услугами придерживается принципа конфиденциальности: например, в тех сферах, где работают компании-монополисты, информация не раскрывается.

Наиболее крупными статьями в торговле наукоемкими услугами России являются услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях (около 45% экспорта и 30% импорта), компьютерные услуги (свыше 35% экспорта) и плата за использование интеллектуальной собственности (почти 40% импорта).

В торговле наукоемкими услугами Россия наиболее уверенно выступает в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). На основе зарубежных технологий в кооперации с ведущими мировыми компаниями, работающими в отрасли ИКТ, в России в течение практически нескольких лет были созданы современная система сотовой связи доступа в Интернет, широкополосный доступ (ШПД), *Long Term Evolution (LTE)*, четвертое поколение сотовой связи и т. д., сложился и стал расти рынок электронных изделий¹.

Значительные объемы экспорта телекоммуникационных услуг связаны с процессами интеграции российской экономики в мировое экономическое пространство, усилением активности предприятий с участием иностранного капитала, увеличением числа деловых поездок иностранцев в Россию,

¹ Россия на мировых рынках интеллектуальных услуг / Л.В. Краснов, В.П. Шуйский, С.С. Алабян и др. // Проблемы прогнозирования. 2009. № 1. С. 50.

расширением привлечения рабочей силы и экспертов для решения хозяйственных задач.

Как результат, возросли доходы отечественных операторов от предоставления нерезидентам каналов связи для передачи информации. Перспективы увеличения продаж по рассматриваемой статье в существенной мере зависят от расширения российской системы спутниковой связи и предложения ими (на конкурентных условиях) услуг космической связи¹.

Основными торговыми партнерами России по экспорту телекоммуникационных услуг в 2010 г. (ЦБ публикует указанные данные с заметным отставанием) стали Великобритания, США и Германия. Максимальные импортные операции наблюдались с Великобританией, Британскими Виргинскими островами и Германией. В торговле телекоммуникационными услугами со странами СНГ наибольший оборот у России сложился с Украиной, несколько ниже — с Беларусью (табл. 15 Приложения 5).

Международное сотрудничество российских компаний развивается различными способами. Например, такие компании, как «Лаборатория Касперского» (один из четырех в мире крупнейших антивирусных поставщиков) или Luxoft (предоставляет услуги различным международным клиентам) смогли доказать свою конкурентоспособность на мировом рынке ИТ-услуг.

Отметим, что и на российском рынке активно работают иностранные ИТ-компании. Например, такие крупные игроки, как *Google*, *SAP* и *Oracle*, открыли инновационные центры и сотрудничают с российскими институтами, проводя там обучающие курсы и реализуя совместные проекты в сфере НИОКР. Стратегия развития российского информационного общества, прописанная в соответствующей государственной программе «Информационное общество 2011–2020», направлена на увеличение спроса на местные продукты, расширение использования ИКТ в государственном секторе, экономике и финансах и открытие технопарков.

¹ Шафиев Р.М. О влиянии интеллектуальных ресурсов на международную специализацию России // БИКИ. 2009. №69 (9464). С. 2–3.

Основные экспортные доходы компьютерных и информационных компаний в 2010 г. были получены от операций со странами дальнего зарубежья. Лидирующее положение по экспортным операциям занимают США, Германия и Великобритания. В импорте компьютерных услуг основные операции приходились на Германию, Ирландию и Великобританию (табл. 16 Приложения 5). В торговле информационными услугами ключевыми импортерами стали Великобритания, США и Швейцария (табл. 17 Приложения 5). В странах СНГ круг основных партнеров по компьютерным и информационным операциям достаточно неизменен: Казахстан, Украина и Белоруссия.

Развитие услуг ИКТ в России носит двойственный характер. С одной стороны наблюдается динамичное развитие ПО и ИТ-услуг, с другой — показатели поставок этой категории услуг при международном сопоставлении согласно официальной статистике значительного успеха не демонстрируют, да и в отраслевой структуре российского экспорта услуг занимают достаточно скромное место. Эта двойственность главным образом объясняется тем, что производство ПО и услуг в сфере ИТ сильно ориентировано на обслуживание внутреннего рынка, удовлетворение потребностей местных фирм и государственных учреждений.

Реальные показатели экспорта услуг в сфере производства ПО и ИТ занижены из-за «виртуальной утечки мозгов», которая реализуется в форме трудовой контрактной миграции, дающей возможность многим квалифицированным специалистам из России участвовать во внутрикорпоративной деятельности транснациональных компаний.

Это явление получило название «офшорная занятость», и ее сущность заключается в том, что производство услуг происходит без физического перемещения в пространстве производителя, а вся интеллектуальная собственность поступает в распоряжение иностранной компании. В России такое явление, прежде всего, происходит в форме аутсорсинга, то есть выполнения работ, являвшихся ранее внутрифирменной прерогативой, и предоставления грантов на предоставление научных работ.

Особое место в программах аутсорсинга иностранных компаний занимают разработчики программного обеспечения. Десятки западных компаний, среди которых «Интел», «Делл», «Эл-Джи», «Моторола», «Дойче Банк» и др., уже имеют в России собственные или контрактные центры разработки ПО, которые разрабатывают как внутренние ПО для самих компаний, так и их продукты. С 2004 г. центры офшорного программирования «двинулись» из Москвы в Санкт-Петербург, Новосибирск, Нижний Новгород и Саратов¹.

По статье «плата за использование интеллектуальной собственностью» российская экономика продолжает оставаться нетто-импортером, по этой статье складывается наибольший дефицит в торговле наукоемкими услугами. В 2012 г. отрицательное сальдо в торговле этими видами услуг было беспрецедентно большим и практически достигло 7 млрд долл.

Экспортные поступления, составившие в 2011 г. 0,8 млрд долл., преимущественно (на 80%) приходились на страны дальнего зарубежья. Данная категория также включает в себя операции по передаче прав на услуги профессиональных спортсменов в соответствии с трансферными контрактами. В последние годы наблюдается тенденция увеличения числа и стоимостных объемов таких операций, особенно в отношениях со странами СНГ, однако их удельный вес как в экспорте, так и в импорте услуг по статье «роялти и лицензионные платежи» остается незначительным².

Импорт по рассматриваемой статье в 2011 г. составлял 6,1 млрд долл., при этом практически все операции осуществляются резидентами стран дальнего зарубежья. Основные денежные потоки, связанные с лицензионными выплатами, поступали на Кипр, в Соединенные Штаты, Швейцарию, Ирландию, Германию и Нидерланды, суммарно на перечисленные страны пришлось 70% импорта по данной группе.

¹ Каменский А.Н. Утечка мозгов и национальная безопасность // Мировое и национальное хозяйство. 2007. № 3.

² Внешняя торговля Российской Федерации услугами. 2010 : статистический сб. / ЦБ РФ. М., 2011. С. 36.

Отличительной чертой российской торговли технологиями является преобладание неохраноспособных видов интеллектуальной собственности, значительно менее ценных с коммерческой точки зрения¹. Одновременно Россия закупает дорогие, готовые к практическому использованию зарубежные технологии (хотя и не самые современные). В случае с крупными открытиями и разработками Россия продает преимущественно патенты, лишаясь права на изобретение, а покупает дорогостоящие патентные лицензии.

Россия занимает скромные позиции на рынке космических услуг. В настоящее время емкость рынка космических технологий оценивается в 290–300 млрд долл. в год, из которых около 80% указанной суммы приходится на долю космических услуг². Согласно оценкам доля России на рынке космических услуг не превышает 2%³. При этом в таких перспективных сегментах, как связь, навигация, дистанционное зондирование земли, на Россию приходится менее одного процента.

Перспективным направлением российского экспорта услуг является коммерческий запуск космических аппаратов, принадлежащих иностранным партнерам. В 1993 г. Россия подписала невыгодное межправительственное соглашение с США, по которому число запусков иностранных спутников, осуществляемых нашей страной, не могло превышать двух в год до 2000 г., а затем в течение еще нескольких лет доля России не должна была превышать 10% космических запусков⁴. В настоящее время в данном сегменте на Россию приходит-

¹ Поддержка инновационной деятельности: внешнеэкономический аспект / Г.В. Баландина, Н.П. Воловик, А.И. Макаров, А.А. Пахомов, С.В. Приходько. М.: Дело, 2012. С. 33.

² Из выступления президента Ракетно-космической корпорации «Энергия» Виталия Лопоты на Седьмом международном аэрокосмическом конгрессе, 2012 г.

³ Инновационное развитие экономики: Международный опыт и проблемы России: коллективная монография / науч. ред. В.П. Федоров. М.; СПб.: Нестор-История, 2012, С. 28.

⁴ Дюмулен И.И. Международная торговля услугами. М.: Экономика, 2003. С. 59.

ся около 30% рынка, но в целом сегмент средств выведения на орбиту не превышает 4%¹.

Чередой громких неудач российской космической программы с 2010 г. раскрыла системные проблемы в развитии космической отрасли². Проигрыш в области электроники, неэффективности системы управления, износ аппаратуры и утрата навыков, утечка рабочей силы и сокращение базы знаний в связи с уходом на пенсию или в другие отрасли высококвалифицированных кадров не позволили России удерживать лидирующие позиции на этом рынке. Уступает Россия и в объемах финансирования космонавтики — странами, осуществляющими наибольшие расходы, стали США, Европейский союз и Китай.

В данной ситуации весьма сомнительна политика засекреченности информации о космических программах, проводимая Роскосмосом. К примеру, закрытость «Стратегии развития космической деятельности до 2030 г.» Федеральной космической программы не позволяет объективно оценить эффективность затрат на реализацию программы в сфере услуг.

В вопросах увеличения экспорта космических услуг особенно важна роль государственной поддержки, поскольку возможности наращивания поставок этого вида услуг очень затруднены по причине их концентрации на продукции «режимных отраслей» — оборонной, атомной и ракетно-космической. Данные отрасли имеют специфические, неуниверсальные, высокополитизированные рынки сбыта, зависят от развития военно-политической ситуации в мире и в значи-

¹ Филина О. Заземление небес // Огонек. 2013. 29 апр.

² В 2010 г. ракета-носитель «Протон-М» программы «ГЛОНАСС» с тремя спутниками из-за неправильной формулы в технической документации не смогла вывести их на заданную орбиту, и аппараты упали в Тихий океан. В 2011 г. из-за ошибки в программировании был потерян спутник связи «Экспресс-АМ4», который должен был обеспечить телевидением и Интернетом Дальний Восток, а после этого не долетел до МКС грузовой корабль «Прогресс М-12М». 15 января 2012 г. Межпланетная станция «Фобос-Грунт», запущенная с космодрома Байконур 9 ноября 2011 г. упала в 1,25 км от острова Веллингтон (Чили). См.: Россия в космосе: недолетевшие «икары» энтузиазма. <http://top.rbc.ru/story/636063.shtml>

тельной степени изолированы от международной производственной кооперации¹.

Устойчивое положительное сальдо торгового баланса в торговле наукоемкими услугами у России складывается по статье услуги в области исследований и разработок. В то же время их доля в российском экспорте прочих деловых услуг остается на незначительном уровне в 3%. К примеру, доля услуг в области исследований и разработок в экспорте прочих деловых услуг для Канады составляет 20%, США — 19%, ЕС — 11,2% Японии — 9,6%².

Немаловажное значение для развития этой категории услуг имеет объем расходов на НИОКР, который остается в России на недопустимо низком для перехода на инновационный путь развития уровне — около 1% ВВП по сравнению с ориентацией передовых стран на переход к уровню 3–4% ВВП. При этом в российском бюджете запланировано снижение уровня расходов на науку гражданского назначения³, что еще больше усугубляет проблему развития комплекса услуг исследований и разработок.

При этом в концептуальных документах по модернизации экономики, таких как Стратегия инновационного развития Российской Федерации до 2020 г., закреплено стремление увеличить долю частных расходов на НИОКР. К 2020 г. планируется повысить внутренние затраты на исследования и разработки до 2,5–3% ВВП, причем из них более 50% должны осуществляться за счет частного сектора⁴.

В настоящее время по результативности фундаментальных исследований, цитируемости Россия неуклонно теряет свои позиции. Государственные инвестиции в науку по большей части неэффективны. Сохраняется советская модель ор-

¹ Шафиев Р.М. О влиянии интеллектуальных ресурсов на международную специализацию России // БИКИ. 2009. № 69 (9464). С. 2.

² International Trade Statistics, WTO, 2012. Geneva. P. 180.

³ Переходим на эффективный контракт. Государство делает ставку на центры превосходства // Российская газета. 2013. 14 мая.

⁴ Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. Сайт Минэкономразвития России. [http:// www.economy.gov.ru](http://www.economy.gov.ru)

ганизации науки, при которой университеты и промышленные предприятия (основные «производители» современных исследований в развитых странах) в России остаются явными аутсайдерами при распределении инвестиций на науку¹.

Объем научных исследований в области нанотехнологий остается недостаточным для полноценного встраивания российской экономики в международный рынок нанопродуктов и нанотехнологий. В этой связи представляется необходимым создание информационного банка данных по нанотехнологиям, в котором бы накапливалась и систематизировалась информация относительно новейших открытий и изобретений.

Наибольший оборот в торговле услугами в области научных исследований и разработок в 2010 г. наблюдался со Швейцарией, США и Германией. Объем экспортных операций в телекоммуникационном секторе со странами СНГ значительно скромнее и приходился на следующие страны: Казахстан, Узбекистан, Украина, наибольшие расходы были сделаны на научные исследования и разработки с Украиной и Беларусью (табл. 18 Приложения 5).

В последние годы стагнирует развитие экспорта услуг в области архитектуры, инженерных услуг, услуг в технических областях.

Наибольшие объемы экспорта в 2010 г. были направлены в США (свыше 1 млн долл.), Францию и Германию. Наиболее крупные импортные операции наблюдались с США, Германией и Нидерландами. В торговле со странами СНГ основные экспортные операции наблюдались с Казахстаном, Украиной и Беларусью, а импортные — с Украиной, Узбекистаном и Беларусью² (табл. 19 Приложения 5).

Отрицательное сальдо торговли инжиниринговыми услугами, включенными в рассматриваемую категорию, в последние годы стремительно растет. Под инжинирингом понимает-

¹ Переходим на эффективный контракт. Государство делает ставку на центры превосходства // Российская газета. 2013. 14 мая.

² Банк России, ответственный за публикацию статистики внешней торговли услугами Российской Федерации, предоставляет географическое распределение поставок услуг с большим опозданием.

ся деятельность по проработке вопросов создания объектов промышленности, инфраструктуры и др., прежде всего в форме предоставления на коммерческой основе различных инженерно-консультационных услуг. Международная торговля инжиниринговыми услугами оформляется в форме контракта, оговаривающего технические, организационные и коммерческие условия и представляющего собой, по существу, разновидность заказа на соответствующие услуги (табл. 7).

Рынок инжиниринговых услуг в России сейчас можно охарактеризовать как активно формирующийся. Основные игроки на российском рынке инжиниринговых услуг уже обозначили сферы своего влияния как географически, так и по номенклатуре оказываемых услуг.

На рынке достаточно инжиниринговых компаний как с уже сложившимся имиджем и репутацией, так и вновь созданных. Существует немало компаний, специализирующихся на узких разделах инжиниринга, но лишь часть из них способна оказывать услуги комплексного инжиниринга — сопровождение объекта на всем его жизненном цикле.

Отсутствие крупных отечественных компаний, способных управлять проектами модернизации и строительства производственных линий в области нефтепереработки и нефтехимии, негативно сказывается на развитии экспорта инжиниринговых услуг. Зарубежные инжиниринговые компании приходят со своими разработками, то есть используют в основном импортные базовые технологии¹.

В результате в процессе комплектации российские компании оказываются привязанными к зарубежным инжиниринговым компаниям. В настоящее время в рамках реализуемых программ модернизации отечественных нефтеперерабатывающих заводов российским поставщикам, как правило, достаются заказы на относительно материалоемкие и простые

¹ Проектные работы выполняют российские организации, например ОАО «ВНИПИнефть», ОАО «Ленгипронефтехим» и др., но по исходным западным документам на проектирование. Эти документы, как правило, предписывают определенные условия работы оборудования в производственной цепочке.

3. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Таблица 7. Типы инжиниринговых услуг (международная и российская терминология)

1	Feasibility study	Технико-экономическое обоснование проекта
2	FEED (Front-End-Engineering Design)	Расширенный базовый проект
3	EPC (Engineering, Procurement, Construction)	Проектирование, закупка и доставка оборудования, строительство
4	EPCM (Engineering, Procurement, Construction Management)	Проектирование, закупка и доставка оборудования, управление строительством
5	PCM (Project Consultancy Management)	Консультационные услуги по управлению проектом
6	EPCM and Commissioning	Проектирование, закупка и доставка оборудования, управление строительством, сдача в эксплуатацию
7	Basic Design Package, Basis of Design, Basic Data, Basic Engineering Data Package	Базовые данные, выдаваемые лицензиаром для проектирования технологических установок
8	Detailed Design	Рабочие чертежи, рабочий проект
9	Detailed Engineering	Рабочие чертежи
10	Design, supply and erection	Разработка общей технологической схемы, поставка и монтаж оборудования
11	Owner's engineer	Услуги по организации проектирования, оказываемые инвестору, не являющемуся специалистом в области инжиниринга

Источник: *Рогачев М.* Придется стать большими // Эксперт. 2011. № 17.

в технологическом отношении узлы и агрегаты (обычно вспомогательных объектов). Таким образом, «инжиниринговый провал» в отрасли закрывает отечественным разработчикам и поставщикам оборудования выход на собственный российский рынок¹.

¹ *Пармон В. Н.* Инжиниринговый провал закрывает нам выход на собственный рынок // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. 2012. № 8. С. 40–52.

Важную роль в увеличении экспорта и расширении присутствия отечественных компаний в сфере инжиниринга играет компания-лидер. Поэтому необходимо добиться появления сильной и крупной инжиниринговой корпорации, сравнимой хотя бы с компаниями из середины мирового рейтинга. Произойдет ли это путем покупки иностранной компании, создания СП с последующим выделением отечественного бизнеса, выращивания собственными силами — не столь важно.

В целом отдельные российские инжиниринговые компании имеют все возможности развиваться на основе современных инновационных технологий, опыта предыдущих поколений и, безусловно, последних научных достижений. Они должны широко использовать информационные технологии и средства связи, успешно управлять рисками в реализуемых проектах как в России, так и за рубежом, обладать безупречной деловой репутацией и сильным брендом (товарным знаком)¹.

Инжиниринговый бизнес заслуживает серьезного внимания государства прежде всего потому, что является ключевым элементом коммерциализации инновационных разработок. Обеспечивая заказами российский сектор НИОКР в вузах и НИИ, он одновременно способствует системному развитию целых отраслей промышленности и наукоемкого сектора производства.

В развитии отечественного инжиниринга одной из первых мер должно стать формирование эффективной нормативной базы. С 2010 г. допуски к работам по строительству, проектированию, инженерным изысканиям оформляют саморегулируемые организации трех соответствующих типов. Занимаясь всеми этими видами деятельности, инжиниринговые компании вынуждены одновременно вступать сразу в несколько СРО.

Это означает двойной или тройной размер вступительных и членских взносов, отчислений в компенсационный фонд, расходов на содержание аппарата. Представляется необходи-

¹ Рыбец Д. В. Инжиниринг (инженерно-консультационные услуги) на мировом рынке // Российский внешнеэкономический вестник. № 8. 2011. С. 89, 91.

мым либо предусмотреть особую категорию СРО для инжиниринговых компаний, либо пересмотреть существующую структуру разрешительной системы¹.

3.4. Роль защиты прав интеллектуальной собственности при экспорте высокотехнологичной продукции

3.4.1. Международные стандарты охраны результатов интеллектуальной деятельности

На современном этапе политика большинства развитых и динамично развивающихся стран ориентирована на реализацию инновационного пути развития за счет эффективного использования внешнеэкономического фактора. При этом «качество» внешнеэкономических связей является прямым показателем общего уровня социально-экономического развития государства, материальной основой которой служат результаты НИОКР и созданные на их базе передовые технологии².

Для любого государства одним из основополагающих направлений развития высокотехнологичного экспорта является имплементация наилучших стандартов правового регулирования отношений в сфере интеллектуальной собственности на основе ратифицированных международных соглашений.

Система международных многосторонних и двусторонних договоров в сфере охраны и защиты результатов интеллектуальной деятельности оказывает непосредственное воздействие на совершенствование отраслевого национального законодательства и правоприменения, что создает предпосылки для создания благоприятной инновационной среды,

¹ *Рогачев М.* Придется стать большими // Эксперт. 2011. № 17 (751).

² *Макаров А.И., Пахомов А.А.* Роль внешнеэкономического фактора в инновационном развитии страны // Экономико-политическая ситуация в России, ноябрь 2012 г. / Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара. 2012. № 1. С. 84.

включая развитие изобретательства, патентования и коммерциализацию РИД.

Вместе с тем коммерциализация юридически защищенных результатов интеллектуальной деятельности является основным резервом расширения российского высокотехнологичного экспорта как фактора развития отечественной экономики и повышения ее конкурентоспособности¹.

На современном этапе основу международного сотрудничества в сфере интеллектуальной собственности составляют: многосторонние соглашения системы Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС)², являющейся специализированным учреждением ООН; международные двусторонние соглашения, в том числе в сфере торговли³; Соглашение ВТО по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС), базирующееся на нормах ВОИС и закрепляющее минимальные стандарты охраны прав интеллектуальной собственности, применяемые членами ВТО в ходе осуществления торговли⁴.

¹ Макаров А.И., Пахомов А.А. Охрана интеллектуальной собственности // Экономическое развитие России, август – сентябрь 2011 г. / Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара. № 8. 2011. С. 30.

² В настоящее время ВОИС осуществляет административное руководство 23 международными договорами, охватывающими в 2013 г. 186 государств, в том числе Российскую Федерацию, присоединившуюся к большинству из указанных соглашений.

³ Наиболее яркими примерами в данном случае являются: Соглашение о торговых отношениях между СССР и США от 1 июня 1990 г., а также обменное письмо к нему по интеллектуальной собственности и Соглашение между Правительством России и Правительством США о защите прав интеллектуальной собственности от 19 ноября 2006 г. (обменное письмо к двустороннему российско-американскому соглашению о доступе на рынок товаров в рамках переговорного процесса по присоединению России к ВТО).

⁴ Данное Соглашение TRIPS содержит минимальные стандарты и правила по регулированию вопросов, связанных с конкретными объектами интеллектуальной собственности: объекты авторского права и смежных прав (музыкальные, литературные, художественные и научные произведения, программы для ЭВМ и базы данных, а также исполнения, звукозаписи, фонограммы, театральные постановки, аранжировки и др.); товарные знаки, включая знаки обслуживания; географические указания; патентуемые

При этом можно констатировать, что благодаря многолетней работе ряда органов государственной власти на современном этапе в Российской Федерации имплементированы минимальные мировые стандарты охраны и защиты интеллектуальной собственности, а профильное законодательство в целом соответствует Соглашению ВТО по ТРИПС и международным договорам ВОИС.

Положения ТРИПС обеспечивают отсутствие дискриминации в рамках систем и процедур регистрации объектов ИС за рубежом, получение доступа к международно-публичному механизму разрешения споров, так и в целом позиционированию России как государства, создающего комфортные условия для развития совместных форм изобретательства, коммерциализации и экспорта инновационной продукции (товаров, услуг, технологий).

Несмотря на это, применительно к охране и защите результатов интеллектуальной деятельности в России сохраняется комплекс системных проблем и ограничений.

В этом контексте особую актуальность приобретает проблематика надлежащего патентования изобретений. По сути в современных условиях патент является юридической гарантией защиты изобретения (в том числе на международном уровне), а статистика их выдачи в целом свидетельствует об эффективности государственных мер поддержки инноваторства и защиты результатов интеллектуальной деятельности.

Патентная статистика Всемирной организации интеллектуальной собственности позволяет получить приближенную оценку объективного положения национальной экономики на международном рынке инновационной продукции, а также проанализировать, насколько эффективно используется имеющийся научный потенциал, в том числе в контексте развития высокотехнологичного экспорта.

По данным ВОИС, в 2012 г. по процедуре *Patent Cooperation Treaty (PCT)* в мире было подано 194,4 тыс. патентных заявок.

объекты (промышленные образцы, изобретения, сорта растений и виды животных); топологии интегральных микросхем; нераскрываемая информация.

Указанный показатель увеличился по сравнению с предыдущим годом на 6,6%. Наибольшее количество запросов на регистрацию прав интеллектуальной собственности направлено из США — 51207 (рост на 4,4%), Японии — 43660 (рост на 12,3%), Германии — 18855 (рост 0%), Китая — 18627 (рост на 13,6 %) и Кореи — 11848 (рост на 13,4%).

Среди компаний, зарегистрировавших наибольшее количество патентных заявок, лидируют китайская *ZTE* (3906), *Panasonic* (2951), *Sharp* (2001), *Huawei* (1801), *Robert Bosch* (1652). Российские компании в статистике ВОИС (топ-50) не упоминаются.

Среди мировых университетов по показателям поданных патентных заявок безоговорочно лидируют США¹. В рейтинге ведущих 50 университетов — 27 американских высших учебных заведений. При этом они занимают первые шесть позиций в рейтинге: Калифорнийский Университет (351; рост на 74 заявки по сравнению с 2011 г.), Массачусетский технологический университет (168; -11), Гарвард (146; +58), Университет Джона Хопкинса (141; +30), Колумбийский университет (114; +32), Университет Техаса (114; -13). Российские вузы в рейтинге также не приводятся.

Больше всего патентных заявок было подано на изобретения в сфере электронной промышленности (15293), цифровых коммуникаций (12616), компьютерных и медицинских технологий (12391 и 11368 соответственно) и фармацевтики (7792).

При этом в своем исследовании ВОИС отмечает, что мировые корпорации продолжают активно патентовать свои раз-

¹ В 1980 г. университетами США было выдано только 250 патентов. Ситуацию в корне изменил принятый 12 декабря 1981 г. закон Бая-Доуля (The Bayh-Dole Act), который содержал требование бесплатной передачи патентов, принадлежащих государству организациям, готовым вовлечь их в коммерческий оборот. Уже в 2003 г. количество выданных патентов увеличилось до 3933, соответственно, вырос и процент коммерческого использования инноваций. За прошедшие годы закон Бая-Доуля стал синонимом эффективной государственной политики в области трансферта технологий и породил множество подобных себе законов в ряде развитых и развивающихся стран; The Bayh-Dole Act or University and Small Business Patent Procedures Act. Сайт Университета Корнелла США. <http://www.cornell.edu>

работки, несмотря на нестабильную экономическую ситуацию и спад во многих отраслях информационных технологий.

Доля Российской Федерации в международном патентном обороте все еще весьма мала. В целом количество патентных заявок Российской Федерации в 2012 г. сократилось на 4% и составило 956. В страновом рейтинге приблизительно аналогичные показатели у Бельгии (1231) и Израиля (1377). Вместе с тем только одна японская корпорация *Fujifilm* подала в 2012 г. 891 патентную заявку¹.

Россия имеет стабильное отставание в вопросах патентной активности от ведущих мировых стран — технологических лидеров: Германии (объем ежегодно получаемых патентов больше в 2 раза), от США (8,2 — 8,9 раз), Японии (11–15 раз), от Китая и Гонконга, отставание от которых за последние 5 лет увеличилось от 2,8 до 7 раз. Так, в 2012 г. только в Китае было выдано 217105 патентов (рост на 26,1%)². В России за аналогичный период показатели более чем скромные — 32 880 (рост на 9,6%)³.

При этом анализ ситуации последних пяти лет показал, что всего лишь 15–20% выполняемых за счет средств федерального бюджета научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ завершаются получением охраноспособных результатов интеллектуальной деятельности. Также сохраняется устойчивая тенденция, когда объем заявок на регистрацию товарных знаков в 1,8–2,1 раза превышает объемы заявок на патенты, при этом объем регистрации товарных знаков имеет устойчивый прирост, в то время как количество заявок на патенты практически неизменно. Исключение составляет только регистрация программ для ЭВМ и баз данных, где ежегодный прирост количества заявок составляет 15–20%.

¹ WIPO Economics & Statistics Series, 2013 PCT Yearly Review. The International Patent System. Geneva, 2013. 100 p.

² Сайт китайского патентного бюро China Patent Agent (H.K.) Ltd. <http://www.cackled.com>

³ Годовой отчет Федеральной службы интеллектуальной собственности за 2012 г. <http://www.repot.ru>

Это означает, что инновационная деятельность правообладателей существенно отстает от темпов активизации рыночных отношений в секторе торговли товаров. Данную проблему подтверждает и то, что доля нематериальных активов в составе внеоборотных активов предприятий оценивается всего в 0,3–0,5%, в то время как в экономически развитых странах этот показатель доходит до 30%¹. Соответственно такое положение дел существенно сокращает потенциал высокотехнологичного экспорта.

Данные показатели наглядно демонстрируют системные проблемы как защиты прав интеллектуальной собственности в России и за рубежом, так и инновационного развития страны в целом, включая развитие и диверсификацию высокотехнологичного экспорта.

В отсутствие системной государственной политики в сфере интеллектуальной собственности изобретатели и бизнесмены не видят коммерческой целесообразности патентования своих разработок из-за неотлаженного механизма их коммерциализации, забюрократизированности систем и процедур получения патентов, коррумпированности государственного аппарата и неразвитых институтов права собственности.

При этом с экономической точки зрения теряется важнейшая составляющая поступательного инновационного развития — экспорт высокотехнологичной продукции, так как из-за кризиса изобретательства ее в широком понимании в России практически не создается.

В результате этого количество коммерциализированных объектов интеллектуальной собственности по сравнению с другими странами мира в целом является крайне несущественным — 22,6 тыс. на все виды РИД, преимущественная часть которых приходится на: добычу сырой нефти и природного газа и предоставление услуг в этих областях (971 объектов ИС); производство пищевых продуктов (368); кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов (514); металлургическое производство (1061); производство машин и оборудова-

¹ Проект долгосрочной государственной стратегии в сфере интеллектуальной собственности. Сайт Минобрнауки России. <http://www.минобрнауки.рф>

ния (2086); судов, летательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств (1161), в образовании, в научных исследованиях и разработках (7403) (классификацию высокотехнологичных товаров ОЭСР см. в табл. 8)¹.

Таким образом, экспорт инноваций как один из ключевых факторов модернизационного развития страны становится практически не востребованным, ввиду как невозможности экспортировать незапатентованный и незащищенный объект интеллектуальной собственности, так и низкого уровня инноваций в российской экономике в целом. Кроме того, отсутствие эффективных механизмов коммерциализации изобретений приводит к значительной упущенной выгоде добросовестных правообладателей интеллектуальной собственности и предпринимателей и в целом к технологическому отставанию российской экономики.

3.4.2. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОДЕЙСТВИЯ ЭКСПОРТУ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ

С точки зрения изобретателя — потенциального правообладателя, сумевшего, несмотря на отсутствие государственной поддержки, создать объект интеллектуальной собственности — одной из основных технических проблем являются усложненные и забюрократизированные системы и процедуры патентования, а также отсутствие эффективной системы поддержки охраны и защиты РИД за рубежом.

В зависимости от объекта интеллектуальной собственности — изобретение, полезная модель или промышленный образец, патентование в России занимает от двух до трех лет. При этом с учетом сложности оформления всей необходимой документации (описание, формула изобретения, чертежи и реферат) изобретатели предпочитают обращаться за помощью к специализированным патентным бюро или патентным

¹ Отчет Роспатента «Об использовании результатов интеллектуальной деятельности по видам экономической деятельности за 2012 г.». <http://www.rupto.ru>

поверенным, что также предполагает особенно для начинающих инноваторов существенные финансовые вложения¹.

В части защиты прав интеллектуальной собственности и патентования ее объектов за рубежом проблема является более комплексной.

Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года (далее — Стратегия)² ставит проблему поддержки зарубежного патентования в более широкий контекст, предусматривая создание системы поддержки экспортной активности российских высокотехнологичных компаний на внешних рынках.

В рамках этой задачи планируется, наряду с активизацией политико-дипломатической поддержки проектов по модернизации и технологическому развитию экономики России, упрощением таможенных процедур, устранением иных ограничений при экспорте высокотехнологичной продукции, сформировать конкретные механизмы и инструменты поддержки проектов выхода российских предприятий на внешние рынки. Одновременно выдвигается требование интегрировать инфраструктуру и инструменты поддержки высокотехнологичного экспорта с инфраструктурой поддержки инновационных компаний в Российской Федерации (о показателях инновационного развития России см. табл. 9).

Данный подход имеет системный характер, распространяясь на все стадии выполнения разработки, в ряду которых зарубежное патентование занимает одно из финальных мест. Однако инфраструктура осуществления поддержки выхода (вывода) российских разработок на мировые рынки и сопровождающего его зарубежного патентования в настоящий момент не развита, несмотря на устойчивое осознание необходимости ее формирования.

¹ В Москве стоимость оформления патента (полного пакета услуг) составляет приблизительно 45 тыс. руб. на изобретение, 40,5 тыс. руб. на промышленный образец и 27,5 тыс. руб. на полезную модель.

² Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 8 декабря 2011 г. № 2227-р.

3. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Таблица 8. Международная классификация ОЭСР высокотехнологичных товаров

Группа	Код	Наименование
Воздушные и космические летательные аппараты	714–714.89714.99+; 792.1+; 792.2+792.3+792.4+; 792.5+; 792.91+; 792.93+; 874.11;	Авиадвигатели, кроме 714.89 и 714.99; Вертолеты; самолеты и другие воздушные суда с пропеллером (кроме вертолетов); космические корабли (включая спутники) и ракеты-носители; пропеллеры и роторы и их составляющие. Шасси и их составляющие; компасы пеленгации и другие навигационные инструменты и приборы
Электронно-вычислительная и офисная техника	751.94+; 751.95+; 752+; 759.97	Многофункциональная офисная техника, сетевые кабели Другая офисная техника для соединения компьютера с сетью Части и аксессуары группы 752
Электроника, оборудование для радио, телевидения и связи	763.31+; 763.8+; (764–764.93 – 764.99)+; 772.2+; 772.61+; 773.18+; 776.25+; 776.27+; 776.3+; 776.4+; 776.8+; 898.44+; 898.46	Звукозаписывающие и воспроизводящие устройства, управляемые монетами, банковскими и кредитными картами; Видеоаппаратура; Телекоммуникационное оборудование, кроме 764.93 и 764.99; Печатные схемы; Электронные клавиатуры и пульта управления. < 1000V; Оптико- волоконные кабели; Микроволновые трубы; Другие виды клапанов и труб; Полупроводниковые устройства; Электронные интегральные схемы; Пьезоэлектрические кристаллы; Оптические носители информации; Полупроводниковые носители информации;
Фармацевтические препараты	541.3+; 541.5+; 541.6+; 542.1+; 542.2;	Антибиотики; Гормоны и их производные; Гликозиды, гланды, антисыворотки, вакцины; Лекарства, содержащие антибиотики, или схожие с ними; Лекарства, содержащие гормоны или другие продукты подгруппы 541.5

Продолжение таблицы 8

Группа	Код	Наименование
Научные приборы	774+; 871+; 872.11+; (874 – 874.11 – 874.2)+; 881.11+; 881.21+; 884.11+; 884.19+; (899.6 – 899.65 – 899.69)	Электродиагностические аппараты для медицины и хирургических операций, а также рентгеновские аппараты; Оптические инструменты и аппараты; Бормашины; Измерительные приборы и аппараты за исключением 874.11, 874.2; Фотокамеры; Кинематографические камеры; Контактные линзы; 874.2; Фотокамеры; Кинематографические камеры; Контактные линзы; Оптические волокна кроме указанных в товарной позиции 773.1; Ортопедические приспособления, за исключением 899.65, 899.69
Электрические машины	(778.6 – 778.61 – 778.66 – 778.69)+; 778.7+; 778.84	Конденсаторы электрические постоянные, переменные или подстроенные, за исключением 778.61, 778.66, 778.69; Электрические машины, имеющие индивидуальные функции; Электрооборудование звуковое или визуальное сигнальное устройство
Продукция химической промышленности	522.22+; 522.23+; 522.29+; 522.69+; 525+; 531+; 574.33+; 591;	Селен, теллур, фосфор, мышьяк и бор; Силикон; Кальций, стронций, барий; Другая продукция на неорганической основе; Радиоактивные материалы; Синтетические органические красящие вещества и цветные лаки
Вооружение	891;	Полиэтилентерефталат; Инсектициды, дезинфицирующие средства Оружие и боеприпасы

3. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

Окончание таблицы 8

Группа	Код	Наименование
Неэлектрические машины	714.89+;	Другие газовые турбины; Зап. части газовых турбин; Ядерные реакторы и их части, топливные элементы, и т. д.;
	714.99+;	Машины и устройства для разделения изотопов;
	718.7+;	Станки, работающие с помощью лазерного или другого светового или фотонного луча, и т. д.;
	728.47+;	Горизонтальные лазерные станки, с числовым программным управлением;
	731.1+;	Другие токарные станки с числовым программным управлением;
	731.31+;	Другие сверильные станки с числовым программным управлением;
	731.35+;	Другие фрезерные станки с числовым программным управлением;
	731.42+;	Фрезерные станки, коленного типа с числовым программным управлением;
	731.44+;	Другие фрезерные станки коленного типа с числовым программным управлением;
	731.51+;	Плоские поверхности шлифовальных станков, с числовым программным управлением;
	731.53+;	Другие шлифовальные машины с числовым программным управлением;
	731.61+;	Точильные станки с числовым программным управлением;
	731.63+;	Машина для изгиба, фальцовки, выравнивания и выпрямления с числовым программным управлением;
	731.65+;	и выпрямления с числовым программным управлением;
	733.12+;	Машина для наклона с числовым программным управлением
	733.14+;	Штамповочная машина с числовым программным управлением
	733.16+;	Запасные части и аксессуары товарных позиций 731 и 733
	735.9+;	Машины и оборудование для сварки металлов, полностью или частично автоматические
	737.33+;	Машины и оборудование для дуговой сварки металла, полностью или частично автоматические
	737.35;	

Источник: Международная торговая классификация ООН. Редакция № 4.

Таблица 9. Целевые индикаторы реализации поставленных задач по направлению «Участие в глобальной инновационной системе»

Наименование индикатора	2010	2013	2016	2020
Удельный вес экспорта российских высокотехнологичных товаров в общем мировом объеме экспорта высокотехнологичных товаров, %	0,35 (2008)	0,4	1,1	2
Количество триадных патентных семей (патентов, ежегодно регистрируемых российскими физическими и юридическими лицами в патентных ведомствах EPO, USPTO и JPO)	66 (2008)	Более 300	Более 1000	Более 2500
Удельный вес ученых в возрасте до 39 лет в численности ученых, направленных на работу (стажировку) в зарубежные научные организации, %	23	37	48,5	50
Сальдо экспорта-импорта технологий, млрд долл.	-1 (2009)	-0,9	-0,6	Более 0,3

Источник: Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года, октябрь 2011 г. С. 110. Сайт Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>

Ни частный, ни государственный сектор производства не проявляют пока достаточной заинтересованности во внедрении высоких технологий, в результате уровень инновационной активности российских предприятий значительно уступает аналогичным показателям компаний — мировых лидеров в этой сфере. Недостаточный уровень активности в этой сфере усугубляется крайне малой отдачей от реализации немногочисленных технологических инноваций.

Вместе с тем по прошествии полутора лет с даты принятия Стратегии можно констатировать ее практически абсолютную неэффективность. План реализации основных положений так и не был сформулирован, и поэтому Стратегия по своей сути осталась очередным декларативным документом российского правительства¹.

¹ В таком же ключе (в виде целей без описания путей решения проблем) был сформулирован План деятельности Минэкономразвития России по исполнению указов Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. (цель 5 — Поддержка технологических инноваций).

В целом на практике существует несколько систем патентования за рубежом (более подробно см. в Приложении 6). При этом не существует понятия так называемого международного патента, а действует международная заявка, подаваемая в Международное бюро ВОИС (*WIPO International Bureau*) через Федеральный институт промышленной собственности в соответствии с Договором о патентной кооперации (*Patent Cooperation Treaty — PCT*). Международная заявка по системе *PCT*¹ удостоверяет авторство, приоритет и определяет намерение изобретателя на получение соответствующего патента в странах — участницах Парижской конвенции по охране промышленной собственности.

В целом получение патента за рубежом является достаточно трудозатратной и недешевой процедурой (табл. 10), а также требует участия высококвалифицированных специалистов².

Таблица 10. Стоимость услуг по патентованию за рубежом и в отдельных странах мира

	Услуги патентных поверенных	Госпошлина и тарифы на регистрацию
ПРОЦЕДУРЫ ПО ПАТЕНТНОЙ ЗАЩИТЕ ЗА РУБЕЖОМ		
Оформление и подача заявки по процедуре <i>PCT</i> (137 стран)	от 15000 руб.	от 400 долл. США
Оформление и подача евразийской заявки (9 стран)	от 15000 руб.	от 8000 руб.

¹ Процедура *PCT* применяется только в отношении изобретений и полезных моделей.

² К настоящему времени сложилась практика выполнения подобных работ на коммерческой основе патентными поверенными. При этом стоимость услуг профессионального патентного поверенного сопоставима с аналогичной стоимостью услуг профессионального адвоката — 450 долл. в час. Получение патента на изобретение в России через патентного поверенного стоит от 60 тыс. руб., за рубежом — 7–10 тыс. долл. для каждой страны. В Германии, к примеру, подобные услуги оцениваются в 5–7 тыс. евро. В зависимости от сложности изобретенной технологии, а также гонорара адвоката (специализирующегося на патентном праве) следует ожидать, что затраты на патентование в США составляют от 7 до 10 тыс. долл. Срок оформления и выдачи патента составляет в среднем от 18 до 30 месяцев.

Продолжение таблицы 10

	Услуги патентных поверенных	Госпошлина и тарифы на регистрацию
Оформление и подача европейской заявки (37 стран)	от 3000 евро	6000 евро
НАЦИОНАЛЬНАЯ ФАЗА ПАТЕНТНОЙ ЗАЩИТЫ		
РОССИЯ	от 17250 руб.	от 5400 руб.
США	от 5000 долл.	от 4000 долл.
КИТАЙ	от 1500 евро	от 2700 евро
ГЕРМАНИЯ	от 800 евро	от 500 евро
ВЕЛИКОБРИТАНИЯ	от 1500 евро	от 1210 фунтов ст.
ЯПОНИЯ	от 4500 евро	от 400 евро

Источник: Консалтинговая компания Wise Advice. <http://www.wiseadvice.ru>

При этом правообладателю необходимо четко соблюдать установленные процедурные сроки: от подачи российской заявки на патент в Федеральную службу по интеллектуальной собственности и фиксации даты ее приоритета до перехода к международной фазе регистрации в выбранной стране по соответствующей процедуре. При этом необходимо учитывать, что по истечении 30 месяцев утрачивается международный приоритет заявки. За данный промежуток времени правообладателю, как правило, помимо затрат на регистрацию, необходимо также привлечь инвестиции для коммерциализации своего изобретения (рис. 12).

Для рядового российского изобретателя сумма в три миллиона рублей является неподъемной, а найти инвестора за ограниченный срок (30 месяцев от объявления намерения-заявки на международное патентование *PCT* до окончания срока приоритета, предусмотренного данной международной процедурой) порой нереально. Таким образом, для большинства российских изобретений сроки для эффективной коммерциализации в большинстве случаев бывают априори упущены.

В целом многие как российские, так и международные эксперты называют современную систему охраны интеллектуальной собственности антиинновационной, которая

3. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РОССИЙСКИХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ

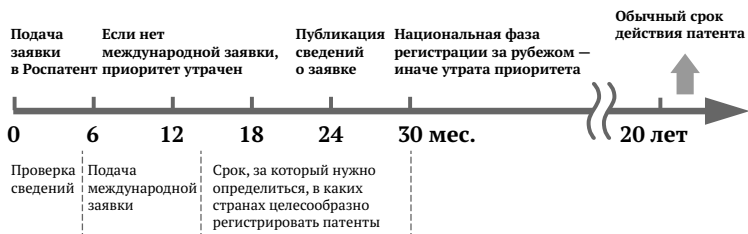


Рис. 12. Процедуры международной регистрации патентов

Источник: Консалтинговая компания Wise Advice. <http://www.wiseadvice.ru>

во многом обслуживает интересы многочисленных патентных поверенных в различных странах и в целом тормозит развитие высоких технологий в национальных экономиках и ее экспорт. В таких условиях крайне необходима системная государственная поддержка патентования за рубежом.

Особое внимание необходимо уделять эффективному продвижению за рубежом российских охраноспособных разработок — результатов работ по государственным контрактам в важнейших критических технологиях, например, нанотехнологии и т. п. Для этого в условиях государственных контрактов на выполнение соответствующих разработок целесообразно предусматривать и средства на проведение всего комплекса работ по правовой охране результатов выполнения контрактов, в том числе за рубежом.

Дополнительно государственная поддержка может оказываться в плане управления правами на запатентованные объекты интеллектуальной собственности, рекламы, информирования деловых и научных кругов о полученных результатах.

Одной из последних инициатив Правительства Российской Федерации в данной сфере стал проект создания Фонда патентной защиты российских правообладателей за рубежом. С соответствующим предложением выступил председатель Правительства Российской Федерации Д. А. Медведев 24 декабря 2012 г. на заседании Президиума Совета при Президенте Российской Федерации по модернизации и инновационному развитию¹.

¹ Сайт Президента Российской Федерации. <http://www.kremlin.ru>

Предполагается, что бюджет фонда составит 300 млн руб., а сама программа защиты интеллектуальной собственности российских инновационных компаний за рубежом будет рассчитана на 10 лет. По расчетам экспертов реализация программы будет способствовать регистрации более 10 тыс. российских патентов с потенциальным экономическим эффектом до 300 млрд руб. Государственная поддержка будет направлена на субсидирование расходов правообладателей на перевод на иностранный язык, адаптацию и отбор изобретений по новизне, а также помощь в регистрации патентных заявок.

По результатам совещания Минэкономразвития России совместно с Минфином, ОАО «РВК» и Фондом «Сколково» было поручено подготовить соответствующие предложения по созданию фонда, а также в целом по принятию мер по правовой защите коммерчески перспективных российских инновационных компаний за рубежом. По состоянию на середину 2013 г. данные предложения до сих пор находятся в стадии разработки.

Представленный анализ позволяет сделать вывод об отсутствии на современном этапе системной поддержки защиты российских объектов интеллектуальной собственности за рубежом¹.

В 2010 г. Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) подготовила и распространила свои рекомендации по разработке государственных стратегий по интеллектуальной собственности для стран с переходной экономикой с целью гармонизации отношений на международном рынке и ускорения этого процесса². За прошедший период подобные стратегии были разработаны в Белоруссии, Сербии и Турции. В России вплоть до сегодняшнего дня существует лишь проект Основных положений долгосрочной государственной стратегии в области интеллек-

¹ Имеющиеся формы государственной поддержки патентования за рубежом приводятся в разделе 1.4.

² Руководство по разработке стратегии в области интеллектуальной собственности в странах с переходной экономикой. Версия 1. Женева, ВОИС, 2010.

туальной собственности, разрабатываемый Минобрнауки России.

В середине мая 2013 г. за отсутствие прогресса по подготовке данной стратегии заместитель министра образования и науки И.И. Федюкин был подвергнут нелюбезной критике со стороны председателя Совета Федерации В.И. Матвиенко. В данной ситуации возникают также сомнения в слаженности действий федеральных органов исполнительной власти в части проблематики интеллектуальной собственности и поддержки инноваций в целом¹.

Так, в соответствии с основными положениями стратегии, ее первоочередной целью является обеспечение экономических преобразований, направленных на создание конкурентоспособной экономики знаний и высоких технологий. Результатом таких преобразований к 2020 г. должно стать ощутимое присутствие Российской Федерации на рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг в объеме 5–10% в 5–7 и более секторах.

По замыслу разработчиков Стратегия ИС развивает и конкретизирует механизмы реализации соответствующих положений КДР-2020 и Инновационной стратегии России: развитие человеческого капитала в сферах науки, образования и технологий, повышение инновационной активности бизнеса и уровня восприимчивости и адаптивности населения к инновационным продуктам и технологиям, интеграцию России в мировые процессы создания и использования инновационных продуктов и технологий и ее активного влияния на процессы в этой сфере².

¹ Несмотря на то что за промышленную собственность отвечает Роспатент, за авторские и смежные права — Минкультуры России, а за стратегию инновационного развития страны — Минэкономразвития России, документ готовится в Минобрнауки России.

² В качестве задач, которые предстоит решить, разработчики стратегии определяют следующие: существенный рост интеллектуальной составляющей российской экономики за счет развития современных механизмов продуктивного вовлечения в оборот нематериальных активов, в том числе за счет модернизации системы коллективного управления правами; нахождение стратегического баланса между защитой интеллектуаль-

В части интеграции рынка интеллектуальной собственности Российской Федерации в международное пространство разработчики стратегии к основным показателям ее последующей реализации причисляют долю охраняемых объектов ИС, имеющих защиту за пределами Российской Федерации, и долю объектов, вовлеченных в оборот создания экспортной продукции.

В целом в связи с тем, что даже проект Основных положений Стратегии сформулирован в общем виде и не предполагает пока каких-либо конкретных действий по реализации заявленных целей и лозунгов (включая поддержку экспорта РИД), оценить ее эффективность на данном этапе не представляется возможным. При этом необходимо отметить наличие других нерешенных системных проблем в сфере интеллектуальной собственности (помимо поддержки патентования), оказывающих влияние на развитие высокотехнологичного экспорта.

Важным аспектом применительно к защите РИД (как промышленной собственности, так и объектов авторского и смежного права) является выработка системных мер законодательного, правоприменительного и административного характера по выявлению, противодействию и профилактике правонарушений в сфере интеллектуальной собственности. Значительный уровень пиратства создает дополнительные имиджевые проблемы для России, негативно отражаясь на привлечении в страну необходимых иностранных технологий и инвестиций.

ных прав и защитой общественных интересов через обеспечение доступа широкой аудитории к материалам, защищенным авторским правом; модернизация регулирования использования результатов интеллектуальной деятельности в информационно-телекоммуникационных сетях; создание правовых условий для эффективной исследовательской и научной деятельности российских граждан и организаций за счет гибкого определения условий свободного использования результатов интеллектуальной деятельности; усиление роли арбитражных судов при определении балансов интересов создателей и пользователей результатов интеллектуальной деятельности; совершенствование деятельности Роспатента и ряд других.

Так, по итогам Обзора по «301-й специальной» статье Закона США о торговле в 2013 г.¹ Россия вновь была оставлена в категории «приоритетно наблюдаемых государств», где сохраняется «неадекватная и неэффективная защита прав ИС» и предполагается возможность применения экономических санкций к стране-нарушителю².

При этом необходимо констатировать, что, несмотря на то что Россия пребывает в этом статусе без изменений в течение последних тринадцати лет, за этот период в сфере совершенствования законодательства и повышения эффективности правоприменительной практики в сфере интеллектуальной собственности в стране был достигнут существенный прогресс, о чем также свидетельствуют данные международной статистики.

Также к необходимым мерам государственной поддержки можно отнести выстраивание системы торгово-политических мер защиты объектов российской интеллектуальной собственности на зарубежных рынках, в которых уже давно нуждаются отечественные правообладатели, производители и экспортеры.

В частности, на современном этапе достаточно актуальной представляется проблема охраны российских авторских и

¹ 2013 Special 301 Report, Acting United States Trade Representative Demetrios Marantis, Office of the United States Trade Representative. May, 1, 2003. <http://www.ustr.gov>

² В соответствии с этим законом Администрация США проводит ежегодный анализ взаимоотношений с торговыми партнерами на предмет действия механизмов адекватной и эффективной защиты прав интеллектуальной собственности и существования справедливых условий для доступа на рынок физических и юридических лиц США, чьи интересы зависят от обеспечения защиты прав интеллектуальной собственности. В случае неудовлетворительного, с точки зрения США, развития ситуации в данной сфере возникает угроза применения таких торгово-политических санкций к государству-нарушителю, как, например, лишение статуса страны-пользователя Генеральной системы преференций США (U.S. Generalized System of Preferences). В соответствии со статьей 502 Закона о торговле США 1974 г. подобные решения уполномочен принимать президент США. A Proclamation: To Modify Duty-Free Treatment, by the President of the United States of America, January 13, 2003. The White House, The Office of The Press Secretary, Washington DC, p. 1. Сайт Белого дома США. <http://www.whitehouse.gov>

смежных прав в Австралии, Израиле, Германии, Канаде, США и других зарубежных странах с большой диаспорой эмигрантов из бывшего СССР (уже иностранных граждан или лиц с двойным гражданством) — потенциальных потребителей литературных и аудиовизуальных произведений авторов из России.

Помимо этого, существуют серьезные аналогичные проблемы и в сфере промышленной собственности, в том числе продукции российского ОПК, которая составляет половину высокотехнологичного экспорта страны. В итоге не только нарушаются права интеллектуальной собственности России, которая несет убытки от непоступивших лицензионных платежей, но и происходит вытеснение с мирового рынка отечественной продукции со стороны нелегальных аналогов, производимых зарубежными странами.

В совокупности указанные выше системные проблемы охраны и защиты объектов интеллектуальной собственности (как авторского и смежного права, так и промышленной собственности) решающим образом влияют на развитие российского высокотехнологичного экспорта, где складывается достаточно критическая ситуация.

Оценивать конечный результат правильнее всего с помощью такого критерия, как доля «хайтека» в структуре экспорта. В Российской Федерации этот показатель составил всего 7%, в США — 27%, в Китае — 29%¹. В последние десять лет Россия на мировом рынке наукоемкой продукции довольствовалась скромной долей, которая не превышала 0,3–0,4%, что явно не отвечает потребностям инновационного развития страны².

Вместе с тем, как показывают исследования, надлежащая охрана и защита только объектов авторского права, а также продвижение его экспорта за рубеж способно существен-

¹ Сайт Database UN Comtrade. <http://www.comtrade.un.org>

² Экспорт высокотехнологичной продукции необходимо наращивать ежегодно на 15–20%, чтобы к 2020 г. он составил 60–100 млрд долл. (1% мирового рынка). Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года. С. 90–92. Сайт Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>

ным образом повлиять на экономическое развитие страны и рост ВВП.

Так, в 2005–2007 гг. Российским государственным институтом интеллектуальной собственности в рамках соглашения между Роспатентом и ВОИС было проведено исследование воздействия авторского права на экономику России¹.

Результаты анализа показали, что в 2012 г. вклад авторского права в экономику России по основным показателям составил:

- оборот — 8,66 %;
- занятость (среднегодовое число занятых в экономике) — 7,3%;
- внутренний валовый продукт — 6,06 %;
- внешнеторговый оборот — 7,21 %²

При этом вклад отраслей авторского права по своему значению сопоставим с вкладом в экономику России многих важных отраслей: добыча полезных ископаемых, производство продуктов питания, электроэнергетики, газа и воды, строительство, гостиничный и ресторанный бизнес. К сожалению, позднее подобных исследований не проводилось. Однако с учетом развития экономики России, а также научно-технического прогресса, вклад авторского права в современную экономику России должен быть, по крайней мере, не меньше.

По итогам исследования Ассоциации производителей делового программного обеспечения (Business Software Alliance) и бизнес-школы INSEAD был сделан вывод, что в случае увеличения рынка программного обеспечения России на 1% благодаря продажам лицензионного софта ВВП страны вырастет на 1,1 млрд долл. — вдвое больше, чем если бы аналогичный рост рынка ПО был обеспечен продажами пиратских программ. По их оценке, общемировой прирост произ-

¹ Близнец И.А. О роли авторского права в экономике России : доклад на конференции ТПП России, 7 ноября 2007 г. <http://www.tpprf.ru>

² WIPO studies on the economic contribution of the copyright industries «Copyright+Creativity = Jobs and Economic Growth», WIPO, Geneva, 2012.

водства при увеличении рынка ПО на 1% за счет легальных программ составит 73 млрд долл., а за счет пиратских программ — всего 20 млрд долл. (см. табл. 11)¹.

Таблица 11. Дополнительная экономическая выгода стран мира от увеличения доли лицензированного программного обеспечения*

Страна	Дополнительная экономическая выгода, млрд долл.
1 США	15,1
2 Япония	5,9
3 Германия	3,6
4 Франция	2,8
5 Великобритания	2,4
6 Китай	2,2
7 Италия	2,2
8 Канада	1,7
9 Испания	1,5
10 Австралия	1,4
11 Южная Корея	1,1
12 Нидерланды	0,83
13 Бразилия	0,74
14 Индия	0,73
15 Швейцария	0,63
16 Саудовская Аравия	0,57
17 Россия	0,54
18 Швеция	0,53
19 Польша	0,51
20 Бельгия	0,51

* на 1% по сравнению с аналогичным увеличением пиратского ПО.

Источник: Business Software Alliance 2013 World Piracy Report, <http://www.bsa.org>

Таким образом, данные исследования наглядно показывают прямой экономический эффект (включая экспортный) от системных государственных мер, направленных на охрану и защиту только одного вида объектов интеллектуальной собственности — авторского права.

Практика последних лет в России показала, что действующий механизм экспорта объектов ИС далек от совершенства.

¹ Ведомости. 2013. 22 мая.

Во многом это объясняется сложностью проблемы охраны и передачи прав на объекты интеллектуальной собственности. Попытки реформировать механизм экспортной поддержки в части интеллектуальной собственности наталкиваются на системные административные препятствия, включающие отсутствие координации действий на правительственном уровне, неоперативность межведомственных и ведомственных процедур, отсутствие методов оценки и аудита ИС, четкой внешнеэкономической стратегии вывоза объектов интеллектуальной собственности.

В этих условиях эффективные меры, способствующие экспорту наукоемкой продукции, должны включать как правовые инструменты защиты правообладателей, так и экономическое стимулирование легальных производителей, реализующих собственные научные разработки, отечественных экспортеров инновационной продукции, а также создание и продвижение национальных высокотехнологичных брендов.

При этом, как представляется, успешная реализация поставленных государственных задач может повлиять на развитие инноваций в случае качественного изменения инвестиционного климата и совершенствования институциональной среды в стране. Это означает, что продукт высоких технологий с момента своего возникновения и до этапа коммерциализации и продвижения на внешние рынки должен находиться в благоприятной среде: начиная от защиты прав собственности, поддержки ученых, упрощения процедур патентования, борьбы с коррупцией и эффективными мерами поддержки инновационного экспорта.

Результатами наращивания экспортной активности высокотехнологичных российских экономоператоров, которая будет опираться на эффективную систему и процедуры охраны прав интеллектуальной собственности, основанные на наилучших международных стандартах, должны стать повышение конкурентоспособности отечественной продукции, рост занятости, диверсификация экспорта и переход на инновационный путь развития. В совокупности реализация данных мер будет способствовать снижению рисков и угроз реализации экспортно-сырьевой модели экономики, а также

встраиванию Российской Федерации в мировую систему хозяйственных связей в качестве полноценного участника.

В Российской Федерации, несмотря на предпринимаемый правительством комплекс мер, довольно остро стоит проблема охраны и защиты прав интеллектуальной собственности, что во многом сдерживает развитие и диверсификацию высокотехнологичного экспорта.

С учетом комплексности проблемы, а также имеющихся системных проблем и ограничений в данной сфере, целесообразно идентифицировать наиболее конкурентоспособную на внешних рынках высокотехнологичную продукцию (как в сфере авторского права, так и промышленной собственности). В целях достижения наибольшего экономического эффекта от ее экспорта необходимо выработать комплекс адресных мер защиты и охраны результатов интеллектуальной деятельности — как в России, так и за рубежом¹.

¹ Прикладные аспекты данной темы изложены в заключении «Основные выводы и рекомендации».

Заключение. Основные выводы и рекомендации

По итогам проведенного анализа можно констатировать, что в целях успешного продвижения инновационной продукции на внешние рынки необходимо учитывать опыт зарубежных стран, нормативные требования профильных международных экономических организаций и специализированных институтов в рассматриваемой сфере. В прикладном аспекте требуется повышение эффективности применения традиционных мер финансовой и нефинансовой поддержки государством экспорта в России.

При всех негативных моментах нынешней системы поддержки экспорта можно говорить о наличии ее эффективного сегмента в части содействия вывозу военно-технической продукции и изделий двойного назначения. Это позволяет надеяться, что при наличии политической воли и профессионального подхода может быть создан аналогичный механизм поддержки экспорта инновационной продукции.

В ходе данного исследования также были выявлены перспективные направления стимулирования вывоза высокотехнологичной продукции. Речь, прежде всего, идет о расширении поставок российскими экономоператорами наукоемких

услуг на мировой рынок, усилении внимания к проблемам охраны прав интеллектуальной собственности при экспорте результатов интеллектуальной деятельности, повышении эффективности традиционных инструментов финансовой и нефинансовой поддержки, а также использовании ряда точечных инструментов продвижения (под эгидой Минэкономразвития в «режиме ручного управления») продукции высоких технологий за рубеж.

Основные выводы и рекомендации в секторальном разрезе по итогам проведенного исследования приводятся ниже.

Поддержка экспорта высокотехнологичной продукции в «режиме ручного управления»

В последнее время Минэкономразвития России развивает дополнительный комплекс точечных мер, что призвано содействовать продвижению российской продукции на внешние рынки, по своей сути, «в режиме ручного управления». Эта работа осуществляется в рамках реализации концепции формирования «нового облика» торговых представительств за рубежом. При этом новые элементы поддержки внедряются и в работу подразделений внешнеэкономического блока Министерства.

Данный подход предполагает продвижение внешнеэкономических проектов (контрактов) компаний и субъектов Федерации с активным использованием ресурсов (административных, аналитических и оперативных) Министерства и его заграничного аппарата. Целенаправленное использование этих инструментов по основным направлениям взаимодействия министерства и конкретной компании или региона может в ряде случаев содействовать успешному продвижению российской инновационной продукции на внешние рынки.

В этих целях Минэкономразвития России заключает рамочные соглашения о взаимодействии по вопросам внешнеэкономической деятельности с крупнейшими российскими компаниями, субъектами Российской Федерации и бизнес-ассоциациями.

Заключение подобного соглашения дает возможность компании получить доступ к ряду мер и инструментов поддержки, а также повысить уровень официального взаимодействия с министерством и торгпредствами, что в целом позитивно отражается на результатах ее коммерческой деятельности на внешних рынках.

В развитие соглашений готовятся совместные паспорта проектов (контрактов) и дорожные карты по их реализации. Разрабатываемые документы включают цели и задачи их реализации, а также меры поддержки со стороны Минэкономразвития России и торговых представительств по данному проекту с указанием сроков, ожидаемых результатов и ответственных исполнителей. В целом господдержка инновационного экспорта в рамках реализации паспортов проектов может быть более эффективна, поскольку позволяет использовать имеющийся административно-организационный ресурс министерства и торгпредств.

В интересах российских компаний Минэкономразвития России совместно с торговыми представительствами Российской Федерации также организует для них бизнес-миссии за рубежом с целью инициирования внешнеэкономических сделок, направленных, в первую очередь, на продвижение отечественных высокотехнологичных товаров и услуг на зарубежные рынки, и привлечения инвестиций и технологий в инновационные сектора экономики страны.

Бизнес-миссии проводятся в соответствии с ежегодной программой, которая актуализируется в министерстве по мере появления и рассмотрения новых предложений по проведению этих мероприятий. Участие компании в такой бизнес-миссии позволяет сократить издержки, связанные с предварительной подготовкой переговоров, подбору потенциальных партнеров, дальнейшим продвижением проекта (контракта).

Кроме того, страховую и организационную поддержку участникам бизнес-миссий оказывает ОАО «ЭКСПАР» (по приоритетным регионам работы Агентства, а также с учетом целевой поддержки экспортно ориентированных компаний и субъектов малого и среднего предпринимательства), финан-

совое содействие может быть предоставлено по линии Внешэкономбанка, а также ряда других госкорпораций и госкомпаний.

Поддерживаемый министерством Портал внешнеэкономической информации предоставляет определенную конъюнктурную информацию (аналитику) заинтересованным организациям для проработки (продвижения) инновационного экспорта в отраслевом и географическом разрезах. Также зарегистрированным пользователям Портала предоставляется возможность направления конкретных запросов в торгпредства в электронном виде.

Действующие нормативные акты позволяют осуществлять командирование сотрудников российских организаций для работы в составе торгпредств по долгосрочным контрактам. Наличие этих сотрудников, прикомандированных к торгпредству, повышает эффективность проработки конкретного проекта по экспорту высокотехнологичной продукции (товаров, услуг, результатов интеллектуальной деятельности) на рынок конкретной страны.

Вместе с тем основная проблема описанных подходов заключается в невозможности охватить все потенциально заинтересованные компании. Подразделения министерства не могут эффективно осуществлять мониторинг большого количества проектов в действующем формате. Многое также зависит от того, как заинтересованная компания может наиболее полно и профессионально сформулировать свой коммерческий запрос по продвижению высокотехнологичной продукции.

Пока не выработан эффективный механизм вовлечения в данный процесс компаний среднего и малого бизнеса, в том числе экспортеров высокотехнологичной продукции. Действующий формат также предполагает активную позицию администраций субъектов Российской Федерации, заключивших соответствующие соглашения с министерством. Однако здесь имеется ряд проблем связанных с выстраиванием эффективных каналов коммуникации и недостаточной заинтересованностью региональных властей в конечном результате.

Основные направления содействия по расширению участия российских поставщиков на мировых рынках наукоемких услуг

В целом система государственных мер по поддержке экспорта должна решать две важные задачи: расширение рынков сбыта для национальных производителей в условиях жесткой конкуренции на мировых рынках и диверсификация структура экспорта. И если применительно к первой задаче, благодаря селективному содействию отдельным компаниям в торговле, в настоящее время налицо результат деятельности институтов поддержки экспорта, то механизмы реализации второй задачи, в частности связанной с расширением поставок наукоемких услуг, еще только предстоит претворить в жизнь.

Отсутствие стройной концепции государственного содействия экспорту услуг при хроническом и возрастающем дефиците платежного баланса по этой статье обрекает наших экспортеров на заведомо более уязвимые позиции на зарубежных рынках.

В связи с этим представляется целесообразной разработка концепции поддержки экспорта услуг для обеспечения благоприятных условий деятельности российских поставщиков услуг на внешних рынках, то есть необходима общенациональная система поддержки экспорта, которая включала бы в себя комплекс инструментов и механизмов.

Прежде всего, речь идет о выделении единого федерального уполномоченного органа для межведомственной координации вопросов торговой политики в сфере услуг. В число основных задач этой структуры должно входить стратегическое планирование и реализация общих задач по развитию внешнеэкономической деятельности, координация в сфере экспорта, вовлечение региональных структур в систему поддержки поставки услуг на внешние рынки.

Это предполагает в первую очередь формирование стандартной линейки финансовых и нефинансовых мер содействия, доступных для экспортеров услуг как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов РФ, а также обеспечение

обратной связи с бизнес-сообществом с целью принятия дополнительных запросов, связанных с предоставлением дополнительных мер в области экспорта услуг.

Важным представляется дальнейшее развитие информационных ресурсов и информационной среды по внешней торговле. При этом речь идет не только о государственном Портале внешнеэкономической информации Минэкономразвития России, но и о совершенствовании независимых информационных ресурсов в сфере развития внешнеэкономической деятельности в целом.

Повышение внимания к мониторингу и оценке, а также своевременной коррекции предлагаемых программ и стратегий развития сектора услуг. В связи с этим остро стоит вопрос о накоплении статистической информации, применения четкой методологии для анализа развития сегмента наукоемких услуг в России. Подобный подход должен применяться на системной основе, учитывать зарубежный опыт анализа потенциала интеллектуальных услуг для последующего сопоставления качественных и количественных параметров экспорта наукоемких услуг в стране.

Усиление работы торговых представительств в части продвижения экспорта услуг. Речь идет о доработке регламента деятельности торгпредств по предоставлению услуг российским экспортерам и совершенствовании географического размещения торгпредств, в том числе с учетом интересов поставщиков услуг.

Улучшение условий доступа на внешние рынки услуг посредством формирования партнерства государства и бизнеса в целях определения мер, оказывающих сдерживающее влияние на доступ российских услуг на внешние рынки.

Создание системы эффективного и транспарентного предоставления услуг бизнесу в сфере торговой политики — совершенствование доступной базы данных по ограничительным мерам в отношении российского экспорта услуг, проведение обучающих круглых столов, семинаров, конференций по вопросам защиты интересов отечественных поставщиков услуг на мировых рынках.

Развитие системы сбора данных об экспортерах услуг России — разработка новых статистических форм и сводной статистики, позволяющей вести учет общего числа экспортеров, их типа и признаков размерности, а также экспортных операций в соответствии с четырьмя способами поставки услуг ГАТС.

Оказание поддержки отечественным компаниям в приобретении высокотехнологичных зарубежных активов (реализуемых в форме третьего способа поставок услуг) на государственном уровне и активизация международного научно-технического сотрудничества, в том числе за счет совершенствования работы торговых представительств России и межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству с зарубежными странами.

Для расширения присутствия на рынке наукоемких видов услуг и технологий необходимо обеспечить более масштабное вовлечение российских экономоператоров в межотраслевое разделение труда и активное участие в международных кластерных альянсах, специализирующихся на производстве наукоемких технологий, товаров и услуг.

Совершенствование российского законодательства для адаптации финансовых инструментов поддержки экспорта (госгарантий, возмещения из федерального бюджета части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях) для их развития в соответствии с потребностями поставщиков услуг.

Создание условий для реализации дебиторской задолженности нерезидентов по экспортным контрактам в качестве финансового актива — предоставить экспортерам доступ к открытому международному факторингу, использованию эскроу-счетов. Отмена валютного контроля и паспорта сделки при экспорте услуг.

Сохранение налоговых льгот для ИТ-компаний (как активных поставщиков услуг на внешние рынки) наряду с расширением списка получателей льгот на ЕСН за счет инжиниринговых компаний.

Для целей налогового регулирования необходимо уточнение определения «работ» и «услуг», предназначенных на экспорт. При этом чтобы конкретизировать экономическую сущность понятия «услуга», на наш взгляд, наиболее рациональным представляется составление перечней-классификаторов конкретных сфер и видов деятельности (операций) или результатов (конкретных благ), которые относятся к услугам.

Стимулирование экспорта результатов интеллектуальной деятельности

В условиях перехода глобальной экономики к шестому технологическому укладу особую актуальность приобретает диверсификация внешнеэкономических связей на инновационной основе, включая экспорт результатов интеллектуальной деятельности.

На современном этапе расширение вывоза высокотехнологичной продукции (товаров, услуг, технологий) представляется одним из основных рамочных условий поступательного социального и экономического развития государства, а также предпосылкой наращивания его глобальной конкурентоспособности.

В этой связи ведущие мировые державы, осознавая данные тенденции, активно развивают национальные внешнеэкономические комплексы на инновационной основе и уделяют особое внимание стимулированию высокотехнологичного экспорта, а также охране и защите интеллектуальной собственности в целом.

Многие страны при этом разрабатывают и применяют целевые программы поддержки защиты, патентования и лицензирования высокотехнологичной продукции на внешних рынках. Так, например, в Германии, США, Китае, Канаде и Норвегии государство субсидирует дорогостоящие расходы национальных высокотехнологичных компаний по процедурам патентования объектов интеллектуальной собственности за рубежом, а также разрабатывает отраслевые стратегии поддержки экспорта результатов интеллектуальной деятельности (РИД).

Так, во Франции на безвозмездной основе проводятся маркетинговые исследования для представителей малого и среднего бизнеса, направленные на определение конкурентоспособности изобретения конкретной компании на рынке зарубежной страны и в целом экономической целесообразности международного патентования и коммерциализации РИД.

Образцом комплексного государственного подхода к охране и защите прав интеллектуальной собственности национальных правообладателей являются США.

Так, американская Администрация в соответствии с нормами национального законодательства («301-я специальная» статья закона о торговле США 1974 г.) может ввести по отношению к стране — нарушителю американских прав интеллектуальной собственности экономические санкции. Данные меры являются неотъемлемой частью экспортной стратегии Администрации США, включающей в себя активную защиту национальных результатов инновационной деятельности на внешних рынках.

В Российской Федерации на государственном уровне имеется понимание о наличии серьезных системных проблем в сфере интеллектуальной собственности, включая процедуры патентования, коммерциализации, а также продвижения инновационной продукции за рубеж.

Так, впервые в новейшей истории России ведется подготовка национальной Стратегии развития интеллектуальной собственности. Как представляется, несмотря на отсутствие на данном этапе осязаемых результатов, а также несовершенство межведомственной координации и бюрократическую инертность при ее подготовке, данный факт свидетельствует о попытках государства системно заняться данной тематикой.

Вместе с тем реальных результатов в силу комплекса проблем в этой области пока не достигнуто. Указанные сложности начинаются с неэффективности поддержки изобретательства (в том числе на базе университетов), далее переходят в сложности бюрократизированных и финансово обременительных процедур патентования и коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в России,

упираются в неразвитость государственных институтов прав собственности, включая интеллектуальную, защиту прав инвесторов, коррупцию и правовой нигилизм.

Усугубляют ситуацию проблемы, связанные с охраной и защитой российской интеллектуальной собственности за рубежом: пиратство в сфере авторского и смежного права, контрафакт в области промышленной собственности (включая военно-промышленный комплекс). В итоге совокупность вышеуказанных факторов приводит к ежегодным многомиллиардным потерям России и стагнации ее инновационного развития.

В практической плоскости, с точки зрения российской инновационной компании, совокупность вышеуказанных причин означает невостребованность ее интеллектуального потенциала как внутри страны, так и де-факто за рубежом, ввиду невозможности создать, коммерциализировать и экспортировать запатентованный и защищенный объект интеллектуальной собственности.

Вместе с тем на фоне имеющихся проблем необходимо отметить и ряд позитивных преобразований, направленных на их решение, и в целом совершенствование режима охраны прав интеллектуальной собственности. Так, создание Фонда зарубежного патентования с ежегодным бюджетом в 300 млн руб. является примером намерений правительства, основанным на лучших мировых практиках, способным дать практический эффект и оказать поддержку российским инноваторам на внешних рынках.

Субъекты малого и среднего предпринимательства также могут получить финансовую поддержку своей экспортной деятельности инновационного характера на условиях софинансирования из регионального и федерального бюджетов (несмотря на забюрократизированные и технически сложные процедуры).

Другим имеющимся инструментом развития экспорта высокотехнологичной продукции являются различные формы международной кооперации как на уровне государства, так и на уровне бизнеса: межправкомиссии, рабочие группы по научно-техническому сотрудничеству, деятельность торговых

представительств России за рубежом, включая поддержку внешнеэкономических проектов и проведение бизнес-миссий, работа двусторонних деловых советов, а также других форматов взаимодействия.

Как представляется, системно вышеуказанные инструменты на развитие инновационного экспорта (за исключением стран ближнего зарубежья) существенного влияния не оказывают, однако в то же время могут реально способствовать продвижению единичных проектов на внешние рынки «в ручном режиме».

Реальный экономический эффект от наращивания экспортной активности высокотехнологичных российских экономоператоров (включая повышение конкурентоспособности отечественной продукции, рост высококвалифицированных рабочих мест, переход экономики на инновационный тип развития) будет возможен только в случае системных преобразований в рассматриваемых сферах.

Вместе с тем с учетом особой актуальности в современных условиях решения государственных задач по развитию и диверсификации высокотехнологичного экспорта и максимально эффективного обеспечения за счет этого экономического роста представляется целесообразным сосредоточить усилия на следующих направлениях:

- упрощение бюрократических процедур в части совершенствования имеющихся механизмов поддержки патентования, включая зарубежные;
- разработка комплекса адресных мер охраны и защиты результатов интеллектуальной деятельности экспортно ориентированных инновационных российских отраслей;
- усиление нацеленности имеющихся инструментов международного взаимодействия (МПК, деловые советы, бизнес-миссии) на пространстве СНГ в части расширения и диверсификации экспорта из России высокотехнологичной продукции.

Приложения

ПРИЛОЖЕНИЕ 1. КОНЦЕПЦИЯ ФОРМИРОВАНИЯ «НОВОГО ОБЛИКА» ТОРГПРЕДСТВ

13 марта 2013 г. на заседании подкомиссии по экономической интеграции Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции была одобрена Концепция формирования «нового облика» торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах на 2012–2016 гг.¹

Главной целью формирования «нового облика» торгпредств должна стать их клиентоориентированность. Через систему оценок (KPI), выставляемых прежде всего компаниями, создается эффективная система мотивации и укрепления

¹ Проект Концепции, разработанный Минэкономразвития России совместно с ВАВТ, одобрен на заседании Коллегии Минэкономразвития России 31 октября 2012 г. при участии первого заместителя председателя правительства Российской Федерации И. И. Шувалова, руководства МИДа России, Минпромторга России и других федеральных органов исполнительной власти, руководства субъектов Российской Федерации, ассоциаций и объединений российских деловых кругов, представителей научного сообщества и крупных российских компаний.

Сайт Минэкономразвития России, 15 марта 2013 г.
<http://www.economy.gov.ru/minec/main>

кадрового состава торгпредств, привязанная к их функциям и ориентированная на достижение результата.

Минэкономразвития России считает, что реализация Концепции, обеспечивающая ориентированность работы торгпредств на запросы крупных, средних и малых компаний, регионов и органов государственной власти, оптимизация географической структуры торгпредств, внедрение отвечающего лучшим мировым практикам организационного механизма реализации их функций, позволит к середине 2016 г. на постоянной основе сформировать новую систему продвижения и защиты внешнеэкономических интересов.

Целевыми индикаторами на 2013 г. для торгпредств станет, согласно Концепции, достижение следующих значений показателей: количество соглашений по поддержке проектов, заключенных с крупнейшими и крупными компаниями, — не менее 30; количество соглашений по поддержке региональных проектов — не менее 40; количество проектов, реализуемых в соответствии с утвержденными паспортами проектов, соглашениями, — не менее 200; доля торгпредств, в которых средняя оценка удовлетворенности их работой компаниями или регионами превышает 8 из 10, — не менее 90%¹.

Принятие Концепции — важный шаг для поддержки и защиты интересов наших компаний за рубежом. Принципиально важно, чтобы торговые представительства усилили наполнение своей работы и сконцентрировались на приоритетах — поддержке крупных компаний, бизнес-миссий, работе с регионами. Модернизация работы торгпредств позволит расширить доступ нашим производителям на новые рынки.

ЭКСАР активно использует ресурс торгпредств в текущей работе: для получения информации по различным экономическим аспектам страны пребывания для анализа рисков экспортных проектов и политических рисков, а также для ор-

¹ К началу 2013 г. заключено 23 соглашения о взаимодействии по вопросам внешнеэкономической деятельности с крупнейшими российскими компаниями, 18 соглашений с субъектами и 4 соглашения с ассоциациями деловых кругов, реализуется около 40 паспортов крупных внешнеэкономических проектов российских компаний.

ганизации бизнес-миссий для российских экспортеров, ставящих своей целью продвижение российских высокотехнологичных товаров и услуг на внешние рынки.

В 2012 г. была запущена программа зарубежных бизнес-миссий российских компаний (Бразилия, Казахстан, Франция, Германия, Индия), в плане на 2013 г. 41 бизнес-миссия в 25 странах, организуемая под эгидой Минэкономразвития России.

По итогам указанного выше заседания подкомиссии было принято решение одобрить Концепцию формирования «нового облика» торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах на 2012–2016 гг., федеральным органам исполнительной власти учитывать положения Концепции в своей деятельности.

**ПРИЛОЖЕНИЕ 2. ПЕРЕЧЕНЬ ПОРУЧЕНИЙ
ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ ПО ИТОГАМ СОВЕЩАНИЯ
ПО ПОДДЕРЖКЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО
ЭКСПОРТА 11 МАРТА 2013 Г.¹**

1. Минэкономразвития России (А.Р. Белоусову), Минфину России (А.Г. Силуанову), Минпромторгу России (Д.В. Мантурову) с участием Внешэкономбанка продолжить работу по внесению изменений в российское законодательство в сфере поддержки экспорта с учетом норм и правил ВТО и ОЭСР. О результатах доложить в Правительство Российской Федерации. Срок — 29 мая 2013 г.
2. Определить Внешэкономбанк координатором деятельности по комплексной поддержке экспорта российских товаров, работ и услуг, обеспечивающим в том числе рассмотрение заявок на получение такой поддержки в режиме «одного окна».

Внешэкономбанку (В.А. Дмитриеву) представить наблюдательному совету Внешэкономбанка график подготовки и

¹ Официальный сайт Правительства Российской Федерации <http://правительство.рф/docs/23387/20> марта 2013 г.

внедрения порядка предоставления Внешэкономбанком комплексной поддержки экспорта российских товаров, работ и услуг, в том числе с учетом ориентации ЗАО «Росэксимбанк» на поддержку экспорта российских товаров, работ и услуг субъектами малого и среднего предпринимательства. Срок — апрель 2013 г.

3. Минпромторгу России (Д.В. Мантурову), Минэкономразвития России (А.Р. Белоусову), Минфину России (А.Г. Силуанову) с участием Внешэкономбанка в целях обеспечения конкурентоспособной стоимости экспортного финансирования внести в Правительство Российской Федерации предложения по предоставлению Внешэкономбанку субсидий в виде имущественного взноса в капитал Внешэкономбанка на цели компенсации разницы между стоимостью привлекаемых Внешэкономбанком ресурсов и стоимостью предоставляемых покупателям российской промышленной продукции экспортных кредитов. Срок — 23 мая 2013 г.
4. Минэкономразвития России (А.Р. Белоусову), Минфину России (А.Г. Силуанову), Минпромторгу России (Д.В. Мантурову) с участием Внешэкономбанка и ОАО «ЭКСАР» внести в Правительство Российской Федерации предложения по предоставлению государственных гарантий Российской Федерации в размере 500 млрд рублей по обязательствам (в том числе по договорам страхования, перестрахования) ОАО «ЭКСАР» в 2014–2016 гг. и на период до 2020 г. с учетом имеющегося и прогнозируемого портфеля проектов и с выделением лимита страховой ответственности ОАО «ЭКСАР» для поддержки российских экспортеров промышленной продукции военного назначения. Срок — 23 мая 2013 г.
5. Минэкономразвития России (А.Р. Белоусову) совместно с ФТС России, Минпромторгом России, Минтранс России, Минсельхозом России, Росграницей, ФАС России и другими заинтересованными федеральными органами исполнительной власти представить в Правительство Российской Федерации согласованные предложения по сокращению сроков и упрощению процедур, связанных с экспортом товаров. Срок — 26 июня 2013 г.

6. Минэкономразвития России (А.Р. Белоусову), Минфину России (А.Г. Силуанову), Минпромторгу России (Д. В. Мантурову) проработать вопрос освобождения российских экспортеров продукции военного назначения от необходимости уплаты лицензионных платежей (роялти) за использование принадлежащих Российской Федерации прав интеллектуальной собственности на экспортируемый продукт и представить в Правительство Российской Федерации согласованные предложения в установленном порядке. Срок — 26 июня 2013 г.
7. Минэкономразвития России (А.Р. Белоусову), Минпромторгу России (Д.В. Мантурову), МИДу России (С.В. Лаврову) с учетом состоявшегося обсуждения представить в Правительство Российской Федерации согласованные предложения по совершенствованию системы торговых представительств Российской Федерации. Срок — 5 декабря 2013 г.
8. Минфину России (А.Г. Силуанову), Минэкономразвития России (А.Р. Белоусову) рассмотреть вопрос реализации Федерального закона от 18 июля 2011 г. №227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» в части его влияния на экспортеров высокотехнологичной продукции и представить согласованные предложения в Правительство Российской Федерации. Срок — 26 июня 2013 г.
9. Минпромторгу России (Д.В. Мантурову), Минэкономразвития России (А.Р. Белоусову) с участием Госкорпорации «Росатом», ОАО «ИНТЕР РАО ЕЭС» и другими заинтересованными организациями определить перечень передовых высокотехнологичных российских разработок, механизмы их внедрения и дальнейшего экспорта с использованием механизмов референции. О результатах доложить в Правительство Российской Федерации. Срок — 26 июня 2013 г.
10. Минэкономразвития России (А.Р. Белоусову), Минпромторгу России (Д.В. Мантурову) с участием Внешэкономбанка рассмотреть вопрос распространения механизмов поддержки экспорта товаров на экспорт работ и услуг,

- в том числе инжиниринг. О результатах доложить в Правительство Российской Федерации. Срок — 23 мая 2013 г.
11. Минфину России (А.Г. Силуанову), Минпромторгу России (Д.В. Мантурову), Минэкономразвития России (А.Р. Белоусову) внести в установленном порядке в Правительство Российской Федерации проект распоряжения Правительства Российской Федерации по утверждению перечня иностранных государств, экспорту промышленной продукции в которые оказывается государственная гарантийная поддержка с учетом предельных ежегодных объемов гарантирования. Срок — 30 апреля 2013 г.

**ПРИЛОЖЕНИЕ 3. ТИПОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ
Минэкономразвития России
О ВЗАИМОДЕЙСТВИИ ПО ВОПРОСАМ
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

ТИПОВОЕ СОГЛАШЕНИЕ
между Министерством экономического развития
Российской Федерации

и _____
о взаимодействии по вопросам внешнеэкономической
деятельности

г. Москва

«__» _____ 2013 г.

Министерство экономического развития Российской Федерации в лице Министра экономического развития Российской Федерации, действующего на основании Положения о Министерстве экономического развития Российской Федерации, утвержденного постановлением Правительства Российской Федерации от 5 июня 2008 г. № 437, именуемое в дальнейшем Министерство, с одной стороны и _____ в лице _____, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем Компания, с другой стороны, вместе именуемые Стороны, с целью обеспечения благоприятных условий внешнеэкономической деятельности Компании за рубежом, признавая целесообразность объединения совмест-

ных усилий для достижения указанной выше цели, заключили настоящее Соглашение о нижеследующем.

Статья 1

Стороны осуществляют взаимодействие в области подготовки и проведения мероприятий по продвижению интересов Компании в сфере _____, направленных на установление и развитие внешнеэкономических связей Компании с иностранными участниками внешнеэкономической деятельности по следующим направлениям:

- обмен информацией, необходимой для подготовки и проведения мероприятий;
- оказание на безвозмездной основе взаимной экспертной и консультационной помощи при подготовке и проведении мероприятий;
- организация и проведение мероприятий, в том числе с привлечением торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах (далее — торгпредства).

Конкретные совместные мероприятия, которые Стороны будут проводить в рамках настоящего Соглашения, определяются (изменяются) Сторонами в ходе реализации настоящего Соглашения по мере необходимости. Порядок и условия проведения мероприятий, а также изменения, вносимые в проводимые мероприятия, согласуются путем переговоров.

Статья 2

В рамках направлений взаимодействия, указанных в статье 1 настоящего Соглашения, Министерство в соответствии с законодательством Российской Федерации и в пределах своей компетенции с привлечением торгпредств:

1. Оказывает консультационную, информационную и организационную поддержку по соответствующему запросу Компании, в частности:
 - в распространении информации о деятельности Компании за рубежом;

- в предоставлении Компании информации о мероприятиях (проектах), организуемых Министерством;
 - в предоставлении возможности участия представителей Компании в соответствующих мероприятиях, организуемых Министерством.
2. Содействует в установлении и развитии внешнеэкономических связей Компании, в частности:
- оказывает содействие в реализации внешнеэкономических проектов Компании, в том числе направленных на расширение экспорта продукции, услуг и объектов интеллектуальной собственности и привлечение инвестиций и технологий в Российскую Федерацию;
 - оказывает содействие в реализации мероприятий Компании в рамках соответствующих межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству между Российской Федерацией и иностранными государствами.

Статья 3

В рамках направлений взаимодействия, указанных в статье 1 настоящего Соглашения, Компания в соответствии с законодательством Российской Федерации:

- по запросу Министерства предоставляет справочную, аналитическую и иную информацию по направлениям деятельности Компании;
- представляет в Министерство предложения по организации и проведению мероприятий;
- взаимодействует с торгпредствами, в том числе при необходимости обращается в торгпредство с предложением об участии в переговорах с иностранными организациями;
- участвует в подготовке и проведении мероприятий, реализуемых в рамках настоящего Соглашения.

Статья 4

Настоящее Соглашение не влечет финансовых обязательств Сторон. Все расходы Компании, связанные с подготовкой и проведением мероприятий, в том числе с участием

представителей Компании в мероприятиях (транспортные расходы, расходы на питание, проживание, перевод и т. д.), Компания несет самостоятельно либо с привлечением иных источников финансирования, не запрещенных законодательством Российской Федерации.

При реализации настоящего Соглашения Стороны действуют в пределах своей компетенции в соответствии с законодательством Российской Федерации, руководствуясь настоящим Соглашением.

При реализации настоящего Соглашения не подлежат передаче сведения, составляющие государственную тайну Российской Федерации.

Стороны обеспечивают конфиденциальность информации, составляющей коммерческую тайну, служебную информацию ограниченного распространения и иную информацию ограниченного доступа, ставшей им известной в связи с реализацией настоящего Соглашения.

Информация, полученная каждой из Сторон по настоящему Соглашению, может быть использована исключительно в целях реализации настоящего Соглашения.

За использование полученной по настоящему Соглашению информации с нарушением условий настоящего Соглашения Стороны несут ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Взаимодействие, в том числе обмен информацией, по настоящему Соглашению осуществляется Сторонами с соблюдением исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности, в т.ч. прав третьих лиц.

Совершение Компанией в рамках подготовки и проведения мероприятия действий (бездействия), включая распространение информации, порочащих деловую репутацию Министерства, в том числе выразившееся в нарушении условий настоящего Соглашения, влечет ответственность в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Статья 5

Настоящее Соглашение вступает в силу со дня его подписания и действует в течение трех лет. Если по истечении срока

действия настоящего Соглашения ни одна из Сторон не изъявит желания расторгнуть настоящее Соглашение, то срок его действия считается автоматически продленным на тот же период.

Настоящее Соглашение может быть расторгнуто по взаимному согласию Сторон в письменной форме, а также по инициативе одной из Сторон с письменным уведомлением другой Стороны не позднее, чем за два месяца до предполагаемой даты расторжения.

Статья 6

Изменения и дополнения к настоящему Соглашению оформляются в форме дополнительного соглашения по взаимному согласию Сторон.

Настоящее Соглашение подписано в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

Приложение 4.

ЛИДЕРЫ МИРОВОГО РЫНКА НАУКОЕМКИХ УСЛУГ

В последние годы мировой экспорт ряда наукоемких услуг развивался опережающими темпами. Так, если в период с 2005 по 2010 г. темпы прироста экспорта товаров и услуг составляли 8%, то категория прочих видов коммерческих услуг, в которую не входят транспорт и поездки, развивалась более динамично (10%). При этом наибольший рост поставок продемонстрировали компьютерные и информационные услуги (14%), а средний прирост экспорта роялти и лицензионных платежей в рассматриваемом периоде составил 9% (см. табл. 12).

Таблица 12. Динамика мирового экспорта товаров и услуг в 2005–2012 гг., %

	Экспорт, 2012, млрд долл.	Темп прироста, %			
		2010	2011	2012	2005–2012
Товары	18323	22	20	0	8
Услуги	4345	10	11	2	8
Транспорт	885	16	9	2	7
Поездки	1105	9	12	4	7

Окончание таблицы 12

	Экспорт, 2012, млрд долл.	Темп прироста, %			
		2010	2011	2012	2005–2012
Прочие коммерческие услуги, в том числе:	2350	8	12	1	10
Связь	100	3	10	-3	8
Строительство	110	-4	8	3	10
Страхование	100	1	0	2	11
Финансы	300	7	12	-4	8
Компьютерные и информационные услуги	265	12	14	6	14
Роялти и лицензионные платежи	285	8	14	-2	9
Прочие деловые услуги	1145	9	13	2	9
Услуги в сфере культуры и отдыха	35	14	13	3	7

Источник: World Trade 2012, Prospects for 2013, Trade to remain subdued in 2013 after sluggish growth in 2012 as European economies continue to struggle, WTO Secretariat Geneva, PRESS/688, 10 April 2013, p. 11.

В 2012 г. мировой экспорт компьютерных и информационных услуг развивался весьма динамично (прирост на 6%). Развитие сегмента услуг в мировых информационно-коммуникационных технологиях (ИКТ) образует мозговой центр информационной экономики, так как здесь создается интеллектуальная начинка товаров и услуг, производственных технологий, бизнес-процессов.

Высокий динамизм опережающему росту и повышению доли программного обеспечения (ПО) придают такие страны как Индия, Израиль, Ирландия, Финляндия и США. Но по объему поставок «умного» продукта и его инновационному наполнению по-прежнему лидируют США и страны ЕС, где сосредоточена основная часть мирового интеллектуального потенциала в этой области¹ (табл. 14).

¹ Услуги в современной экономике / отв. ред. Л.С. Демидова и В.Б. Кондратьев. М.: ИМЭМО РАН, 2010. С. 238.

В 2011 г. страны мира продолжали свои усилия по содействию развитию конкуренции на рынках электросвязи/ИКТ. Вероятно, нет ничего удивительного в том, что в 2012 г. сектор ИКТ продолжал быстро расти, за исключением фиксированной телефонной связи, где так называемые показатели проникновения снижались с 2005 г.¹ (см. рис. 13 и 14).

Наряду с компьютерными и информационными услугами, также на 2% выросли прочие виды деловых услуг, охватывающие юридические и бухгалтерские услуги, консалтинг, рекламу, маркетинг, а также такой важный для коммерциализации инновационной деятельности сегмент, как инжиниринговые услуги.

Ведущие позиции на мировом рынке в области инжиниринговых услуг устойчиво занимают фирмы США, Франции, Англии, Японии, Германии, Италии, Канады и Швеции. Для географической структуры рынка инжиниринговых услуг характерно преобладание экспорта в развивающиеся страны, основная часть которых приходится на нефтедобывающие страны Ближнего и Среднего Востока и Азии². В последние годы инжиниринговые компании развитых стран сталкиваются с конкуренцией со стороны местных фирм и экономических операторов из Бразилии, Мексики, Индии, Китая и др.

В 2012 г. пострадал экспорт услуг связи, включая почтовые, курьерские и телекоммуникационные услуги (–3%), а также роялти и лицензионные платежи (–2%).

В сфере поставок по статье «роялти и лицензионные платежи» в 2011 г. лидирующие позиции удерживают США (104 млрд долл.). Экспорт этой категории услуг из Нидерландов и Японии, занимающих вторую и третью позицию в списке, составляет 29,5 и 29 млрд долл. соответственно. Таким образом, США имеют монопольные позиции на этом рынке, что позволяет им задавать правила игры, а именно распоряжаться лицензиями

¹ www.itu.int/dms_pub/itu-d/.../D-REG-TTR.13-2012-SUM-PDF-R.pdf Тенденции в реформировании электросвязи, 2012 г. Международный союз электросвязи, Женева. С. 3.

² См.: Рыбец Д.В. Инжиниринг (инженерно-консультационные услуги) на мировом рынке // Российский внешнеэкономический вестник. 2011. № 8. С. 89, 91.



Рис. 13. Конкуренция в отдельных услугах в разбивке по регионам в 2011 г.
 Источник: Тенденции в реформировании электросвязи, 2012 г., Международный союз электросвязи, Женева. С. 4

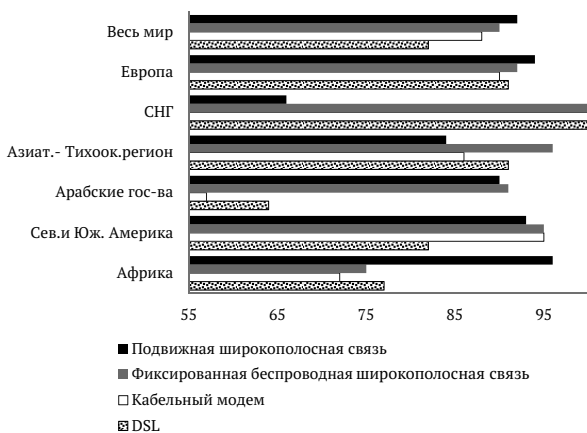


Рис. 14. Рынки широкополосной связи

Источник: Тенденции в реформировании электросвязи, 2012 г., Международный союз электросвязи, Женева. С. 4.

на экспорт, реэкспорт и трансфер любых товаров и услуг, изготавливаемых в США или по американским технологиям в других странах мира¹.

¹ *Фадеев В.* Русскому хайтеку указали на место // Эксперт. 2013. № 13. С. 42–43.

Среди импортеров данного вида услуг в 2011 г. наибольший объем приходился на Ирландию (40,7 млрд долл.), США (35 млрд долл.) и Нидерланды (21 млрд долл.) (табл. 13).

Таблица 13. Ведущие экспортеры и импортеры в мировой торговле роялти и лицензионными платежами в 2012 г.

Место	Страна-экспортер	Доля		Место	Страна-импортер	Доля	
		Объем в млн долл.	в общем экспорте услуг, %			Объем в млн долл.	в общем импорте услуг, %
1	США	103797	17,3	1	Ирландия	40 791	35,7
2	Нидерланды	29572	21,7	2	США	34813	17,4
3	Япония	29016	20	3	Нидерланды	20696	17,4
4	Швейцария	4	Сингапур	19391	17
5	Германия	13834	5,4	5	Япония	19160	11,4
6	Великобритания	13503	4,9	6	Китай	14632	6,2
7	Франция	12396	7,4	7	Швейцария		...
8	Швеция	6018	7,9	8	Германия	12863	4,4
9	Республика Корея	4321	4,5	9	Великобритания	10225	7,3
10	Канада	3946	5,2	10	Канада	9218	9,1

Источник: UNCTAD Handbook of Statistics, United Nations, New York and Geneva, 2012. P. 300–301.

Для количественной оценки уровня конкурентоспособности торговли отдельными видами наукоемких услуг на примере стран БРИКС был использован показатель выявленных сравнительных преимуществ — Revealed comparative advantage, который рассчитывается по следующей формуле¹:

$$RCA = \frac{X_{i,j} / \sum_i X_{i,j}}{X_{i,world} / \sum_i X_{i,world}},$$

¹ A Practical Guide to Trade Policy Analysis, World Trade Organization, Geneva, 2012. P. 26.

где:

$X_{i,j}$ — экспорт услуги i государством j ;

$\sum_i X_{i,j}$ — экспорт государства j по всем видам услуг;

$X_{i, world}$ — мировой экспорт услуги i ;

$\sum_i X_{i, world}$ — мировой экспорт по всем видам услуг.

Данный показатель обозначает, насколько интенсивно страна экспортирует рассматриваемый вид услуг по сравнению с общемировым уровнем. Значение показателя больше единицы означает, что по сравнению с другими странами мира у анализируемой страны имеются преимущества, что позволяет более активно осуществлять экспортную деятельность в данной отрасли.

Таблица 14. Показатель выявленных сравнительных преимуществ стран БРИКС в торговле отдельными видами наукоемких услуг в 2011 г.

	Россия	Китай	Индия	Бразилия	ЮАР
Компьютерные и информационные услуги	0,55	1,13	7,3	0,1	0,37
Роялти и лицензионные платежи	0,25	0,07	0,02	0,1	0,07

Источник: Составлено авторами на основе данных сайта <http://www.intracen.org>.

На фоне полученных результатов Россия заметно уступает экспортным возможностям в категории «компьютерные и информационные услуги» Индии и Китаю. Так, Индия демонстрирует значение показателя RCA выше 1 в торговле компьютерными и информационными услугами, при этом значение показателя почти в 7 раз превосходит среднемировой уровень.

Примечательно, что пока ни одна страна БРИКС не достигла среднемирового уровня конкурентоспособности в торговле роялти и лицензионными платежами, под которыми понимаются операции по предоставлению прав на исполь-

зование лицензионного объекта (товарного знака, торговой марки, «ноу-хау», технического опыта), то есть в странах БРИКС инфраструктура коммерциализации результатов интеллектуальной собственности еще не получила развития, соответствующего развитым странам.

ПРИЛОЖЕНИЕ 5. ВЕДУЩИЕ ПАРТНЕРЫ РОССИИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ НАУКОЕМКИМИ УСЛУГАМИ

Таблица 15. Основные партнеры Российской Федерации в торговле телекоммуникационными услугами (в тыс. долл.)

Экспорт		2010	Импорт		2010
СНГ					
1	Украина	63677	1	Украина	156419
2	Казахстан	63446	2	Беларусь	96556
3	Беларусь	53595	3	Узбекистан	52192
Страны дальнего зарубежья					
1	Великобритания	162517	1	Великобритания	234303
2	США	113293	2	Виргинские о-ва (Британские)	126744
3	Германия	100589	3	Германия	116018

Источник: Данные Банка России.

Таблица 16. Основные партнеры Российской Федерации в торговле компьютерными услугами (в тыс. долл.)

Экспорт		2010	Импорт		2010
СНГ					
1	Казахстан	38374	1	Беларусь	34700
2	Украина	24816	2	Казахстан	1050
3	Беларусь	15587	3	Украина	567
Страны дальнего зарубежья					
1	США	446594	1	Германия	311337
2	Великобритания	128014	2	Ирландия	265900
3	Германия	100562	3	Великобритания	142745

Источник: Данные Банка России.

Таблица 17. Основные партнеры Российской Федерации в торговле информационными услугами (в тыс. долл.)

Экспорт		2010	Импорт		2010
СНГ					
1	Казахстан	3148	1	Беларусь	2400
2	Украина	3030	2	Казахстан	2317
3	Беларусь	1152	3	Украина	1274
Страны дальнего зарубежья					
1	США	14430	1	Великобритания	88887
2	Германия	12457	2	США	66272
3	Великобритания	12401	3	Швейцария	45909

Источник: Данные Банка России.

Таблица 18. Основные партнеры Российской Федерации в торговле услугами в области научных исследований и разработок (в тыс. долл.)

Экспорт		2010	Импорт		2010
СНГ					
1	Казахстан	22992	1	Украина	14698
2	Узбекистан	6990	2	Беларусь	8700
3	Украина	3873	3	Казахстан	671
Страны дальнего зарубежья					
1	Швейцария	72974	1	Германия	9279
2	США	70337	2	Швейцария	5679
3	Германия	44438	3	США	5539

Источник: Данные Банка России.

Таблица 19. Основные партнеры Российской Федерации в торговле услугами в области архитектуры, инженерными услугами, услугами в технических областях (в тыс. долл.)

Экспорт		2010	Импорт		2010
СНГ					
1	Казахстан	126107	1	Украина	364295
2	Украина	96159	2	Узбекистан	32513

Окончание таблицы 19

Экспорт		2010	Импорт		2010
3	Беларусь	41548	3	Беларусь	27100
Страны дальнего зарубежья					
1	США	1280591	1	США	530005
2	Франция	265962	2	Германия	417406
3	Германия	126401	3	Нидерланды	332758

Источник: Данные Банка России.

Приложение 6.

О ПРОЦЕДУРАХ ЗАРУБЕЖНОГО ПАТЕНТОВАНИЯ

Для проведения зарубежного патентования требуется выполнить комплекс процедур в соответствии с национальными законодательствами стран патентования или международными процедурами: Евразийской патентной конвенцией, Договором о патентной кооперации (*РСТ*), Европейской патентной конвенцией¹.

Основные факторы, определяющие целесообразность зарубежного патентования, связаны с экономическими соображениями правообладателя объекта промышленной собственности. Возможность получения прибыли от использования исключительного права на объект промышленной собственности, имеющий правовую охрану за рубежом, определяется

¹ В состав этих процедур входят: подготовка заявки на патент на изобретение в зарубежных странах; подача заявки в Роспатент, а также в выбранные международные и иностранные патентные ведомства в соответствии с избранной процедурой, уплата пошлин за юридически значимые действия при осуществлении делопроизводства по заявкам на патенты и полученным патентам, а также оплата услуг патентных поверенных; ведение переписки с патентными ведомствами в процессе проведения экспертизы по заявкам на патент; получение патента; организация коммерческого использования патентуемого объекта (заключение договоров с потребителями и т. п.); поддержание в силе патентов в соответствии с национальными законодательствами; ведение судебных процессов в случае нарушения исключительных прав российского патентообладателя в иностранном государстве.

его техническим уровнем и значимостью реализуемой продукции, себестоимостью и конкурентоспособностью в стране патентования или в выбранном секторе международного рынка.

В зависимости от того, какому именно объекту промышленной собственности необходимо обеспечить охрану, а также от того, на какой именно территории предпочтительна данная охрана, российские заявители могут воспользоваться следующими процедурами:

1. В рамках традиционной процедуры предусматривается подача заявки непосредственно в то национальное патентное ведомство, на территории которого заявитель заинтересован в получении охранного документа. В этом случае заявители используют права, которые им могут быть предоставлены в соответствии с Парижской конвенцией. Такая процедура оправдывает себя в тех случаях, когда заявители заинтересованы в быстрой охране своих изобретений на территории государств, число которых, как правило, не превышает трех-четырёх и в которых для заявителя уже определена перспектива реализации патентуемых изобретений.
2. В соответствии с региональной процедурой зарубежное патентование осуществляется посредством подачи заявки в региональное патентное ведомство. В этом случае заявители пользуются правами, которые им могут быть предоставлены в соответствии с той или иной региональной конвенцией. Такая процедура оправдывает себя в тех случаях, когда заявители заинтересованы в охране своей промышленной собственности на территории нескольких государств, являющихся участниками одного и того же регионального договора или соглашения.

К числу таких региональных договоров относятся Европейская и Евразийская патентные конвенции, а также Соглашение о создании африканской организации интеллектуальной собственности и Соглашение о создании африканской региональной организации по охране промышленной собственности.

3. Международная процедура, которая оправдывает себя при заинтересованности заявителя в охране своего изобретения на территории максимально возможного числа государств, в том числе на территории государств, не являющихся участниками какой-либо региональной конвенции или соглашения. В таком случае имеет смысл воспользоваться теми преимуществами, которые дают международные договоры. В области охраны таких объектов промышленной собственности, как изобретения и полезные модели, к числу международных договоров относится Договор о патентной кооперации (*PCT*).

Вся процедура прохождения международной заявки с момента ее подачи до принятия решения об охраноспособности заявленного изобретения разделена на 2 фазы: международную и национальную, поскольку в рамках PCT не существует единого охранного документа, равно как и в рамках любого другого международного договора.

На международной фазе по каждой заявке в обязательном порядке проводится международный патентный поиск, осуществляется ее публикация, и (по желанию заявителя) может быть проведена международная предварительная экспертиза. В результате заявителю предоставляется возможность на основании информации, содержащейся в отчете о международном поиске и в заключении международной предварительной экспертизы, оценить целесообразность дальнейшей процедуры патентования своего изобретения до того, как от него потребуются оплата национальных пошлин, составляющих значительную часть расходов при патентовании.

На национальной фазе в каждом государстве, на территории которого заявитель заинтересован в охране своего изобретения, в соответствии с нормами национального патентного законодательства данного государства выносится решение о соответствии заявленного изобретения установленным критериям охраноспособности, и в случае положительного результата выдается охранный документ.

Следовательно, подавая международную заявку, необходимо принимать во внимание, что на международной фазе в отношении такой заявки будут совершаться действия, регламентированные нормативными документами *PCT*, в то время как на национальной фазе в ее отношении будут совершаться действия, предусмотренные уже национальными патентными законодательствами.

Наиболее значимые преимущества зарубежного патентования в рамках *PCT* по сравнению с традиционной процедурой заключаются в следующем:

1. *PCT* дает возможность получить патентную охрану за пределами отдельно взятого государства наиболее удобным и эффективным способом, поскольку заявителю для одновременного испрашивания патентной охраны своего изобретения в государствах — участниках *PCT* достаточно подать одну «международную» заявку по процедуре *PCT* в одно патентное ведомство («получающее ведомство») на одном языке.
2. При подаче заявки по процедуре *PCT* у заявителя имеется определенный временной запас до перевода заявки на национальную фазу, поскольку максимальный срок для вхождения в национальную фазу, предусмотренный согласно статье 22(1) *PCT*, составляет 30 месяцев с даты приоритета. Следовательно, даже в случае подачи международной заявки незадолго до истечения срока, предусмотренного для возможности испрашивания конвенционного приоритета по более ранней заявке, у заявителя имеется в запасе минимум 18 месяцев до того, как ему будет необходимо представить требуемые документы и оплатить предписанные пошлины в национальные ведомства.

Подобный временной запас, с одной стороны, представляет собой своеобразную отсрочку платежей, обусловленных оплатой пошлин и услуг патентных поверенных, а с другой стороны — может быть использован заявителем для того, чтобы решить вопрос о целесообразности патентования в той или иной стране. При подаче заявки по традиционной

процедуре в рамках Парижской конвенции такой «временной» льготы у заявителя не существует.

3. Для заявок, подаваемых по процедуре *PCT*, выработаны единообразные формальные требования к оформлению материалов заявки.
4. В *PCT* существует ряд льгот при оплате международной пошлины на международной фазе, а также в зависимости от того, какие компетентные международные органы проводили международный поиск и предварительную экспертизу, в некоторых государствах по заявкам *PCT* предусмотрен ряд льгот при оплате национальной пошлины.

В независимости от того, какая из процедур зарубежного патентования будет выбрана, любая из них предполагает знание особенностей как национальных патентных законодательств государств патентования, так и международных договоров и соглашений, регулирующих процедуру зарубежного патентования с их использованием, что составляет основную сложность для российских заявителей при патентовании за рубежом¹.

¹ Информационно-аналитические материалы Роспатента, раздел «Международное сотрудничество». <http://www.rupto.ru>

Использованная литература и источники

НОРМАТИВНЫЕ АКТЫ И ПРОГРАММЫ РАЗВИТИЯ

1. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 гг.
2. Налоговый кодекс Российской Федерации.
3. Постановление Правительства Российской Федерации от 1 октября 2010 г. № 781 «О дополнительных мерах государственной поддержки в 2010 году субъектов малого и среднего предпринимательства, производящих и (или) реализующих товары (работы, услуги), предназначенные для экспорта».
4. Постановление Правительства Российской Федерации от 27 февраля 2009 г. № 178 «О распределении и предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на государственную поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства».
5. Постановление Правительства Москвы от 29 декабря 2009 г. №1471-ПП «О мерах по поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства в инновационной сфере в городе Москве на 2010—2012 гг.».
6. Перечень специфических обязательств по услугам и Перечень изъятий из статьи II (LIST OF ARTICLE II EXEMPTIONS). Является аутентичным только на английском языке (Распространен в документе WT/ACC/RUS/70/Add.2)

7. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года, с. 90–92. Сайт Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>.
8. Программа деятельности Правительства Республики Беларусь в 2011–2015 гг.
9. Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г. Сайт Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>
10. Проект долгосрочной государственной стратегии в сфере интеллектуальной собственности. Сайт Минобрнауки России. <http://www.минобрнауки.рф>.
11. Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период 2015 г.

МОНОГРАФИИ

1. *Воронина Л.А., Ратнер С.В.* Научно-инновационные сети в России: опыт, проблемы, перспективы. М.: ИНФРА-М, 2010.
2. *Дюмулен И.И.* Международная торговля услугами. М.: Экономика, 2003.
3. Инновационное развитие экономики: Международный опыт и проблемы России: коллективная монография / науч. ред. В.П. Федоров. М.; СПб.: Нестор-История, 2012.
4. Интеллектуальные услуги в России / М.Е. Дорошенко (рук.) [и др.]; ГУ–ВШЭ. М.: Беловодье, 2010.
5. *Калятин В.О., Наумов В.Б., Никифорова Т.С.* Опыт Европы, США и Индии в сфере государственной поддержки инноваций // Российский юридический журнал, 2011.
6. *Лукиа О., Пильнов Г., Тарасова О., Яновский А.* Как работать с сетями трансфера технологий. Проект EuropeAid «Наука и коммерциализация технологий», 2006.
7. *Пахомов А.А.* Экспорт прямых инвестиций из России: очерки теории и практики. М.: Изд-во Института Гайдара, 2012.
8. Поддержка инновационной деятельности: внешнеэкономический аспект / Г.В. Баландина, Н.П. Воловик, А.И. Макаров, А.А. Пахомов, С.В. Приходько. М.: Дело, 2012.
9. *Ситарян С.А.* Долгосрочные сценарии внешнеэкономической стратегии России / В.В. Агапова, С.С. Алабян, А.Н. Барковский, В.П. Оболенский и др.; под. ред. С.А. Ситаряна. М.: ЛИБРОКОМ, 2009.
10. *Теребова С.В., Волкова Л.А.* Принципы и практика функционирования зарубежных центров трансфера технологий. Эконо-

- мические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2011.
11. Услуги в современной экономике / отв. ред. Л.С. Демидова и В.Б. Кондратьев. М.: ИМЭМО РАН, 2010.
 12. *Хейфец Б.А.* Российский бизнес в странах ЕвразЭС. Модернизационный аспект. М.: Экономика, 2011.
 13. Центр стратегических разработок «Северо-Запад», Сессия стратегического планирования, 03.09.2011.
 14. *Anthony Arundel, Franz Barjak, Nordine Es-Sadki, Tobias Hüsing.* Respondent Report of the Knowledge Transfer Study. 2012.
 15. *Ashwani Gupta, P.K. Dutta.* 2005. Indian innovation system. Perspective and Challenges. Technology exports, Volume VII, No. 4. <http://www.dsir.gov.in/pubs/te/te200502.pdf>
 16. *Daniela Corsaro, Carla Ramos, Stephan C. Henneberg, Peter Naudé.* The impact of network configurations on value constellations in business markets — The case of an innovation network. Industrial Marketing Management. 2012.
 17. *Govert W., Maryse M.H.* Evaluating innovation networks in emerging technologies, Technological Forecasting & Social Change. 2011.
 18. *Helena Barnard.* Global Innovation Networks: towards a taxonomy. Paper no. 2011/04.
 19. *Ignacio Castro, José L. Galán.* Informational networks and innovation in mature industrial clusters. Journal of Business Research. 2013.
 20. «Japan society for the promotion of science 2012–2013», JSPS, Tokyo, 2013. <http://www.jsps.go.jp/english/aboutus/data/brochure12–13.pdf>
 21. *Jeho Lee.* Role of network structure and network effects in diffusion of innovations. Industrial Marketing Management. 2010.
 22. *Kristian Thorn.* 2005. Science, Technology and Innovation in Argentina, World Bank. <http://siteresources.worldbank.org/INTARGENTINA/Resources/ScienceTechnologyandInnovationinArgentina.pdf>
 23. *Nieves Arranz, J. Carlos Fdez.* Can innovation network projects result in efficient performance? Technological Forecasting & Social Change. 2012.
 24. *Rogério C. Caliaa, Fabio M. Guerrinib, Gilnei L. Moura.* Innovation networks: From technological development to business model reconfiguration. Technovation. 2007.
 25. *Rolf Strenberg.* Innovation Networks and Regional Development — Evidence from the European Regional Innovation Survey (ERIS): Theoretical Concepts, Methodological Approach, Empirical Basis and Introduction to the Theme Issue. 2000.

26. «Science and innovation: Argentina», OECD science, technology and industry outlook 2012: p. 236–239. <http://www.oecd.org/sti/sti-outlook-2012-argentina.pdf>
27. «Thai Business Incubators and Science Parks Association», WAINOVA, 2013. <http://www.wainova.org/members/thai-bispa>

ПЕРИОДИКА

1. *Бендников М.А., Хрусталева Е.Ю.* Интеллектуальная собственность в России: проблемы использования и правовой защиты // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 3.
2. *Блинец И.А.* О роли авторского права в экономике России : доклад на конференции ТПП России, 7 ноября 2007 г. <http://www.tpprf.ru>.
3. *Белов Н.И.* Система мер государственной поддержки экспорта в Швейцарии на современном этапе // Российский внешнеэкономический вестник. 2013 г. №1.
4. Все требует денег: интервью министра экономического развития России Андрея Белоусова // Ведомости. 2012. 12 июня. № 232 (3246).
5. Владимир Путин: «Нам нужна новая экономика» // Ведомости. 30 января 2012 г.
6. Внешняя торговля Российской Федерации услугами. 2008. Статистический сб. М., ЦБ РФ, 2009.
7. *Галищева Н.В.* Позиции Индии в мировом экспорте услуг // Азия и Африка. 2013. №2 (667).
8. *Дегтерев Д.А.* Экспортная стратегия США как инструмент антикризисной политики // Мировое и национальное хозяйство / МГИМО (У) МИД России. 2012. № 4 (23).
9. *Жаринов А.А.* Об особенностях финансовой поддержки экспорта услуг // Российский внешнеэкономический вестник. 2010. № 3.
10. Из выступления президента Ракетно-космической корпорации «Энергия» Виталия Лопоты на Седьмом международном аэрокосмическом конгрессе. 2012 г.
11. Информационное бюро по присоединению России к Всемирной торговой организации. Информационный бюллетень №4, «Россия на пути в ВТО». 2002. Март–апрель.
12. *Карачинский А.* Инженеры — такое же преимущество России, как нефть // Ведомости. 2013. 11 февраля.
13. *Катырин С.* Деловые советы — главный инструмент развития торговли с зарубежными странами, 18 марта 2013 г. Сайт ТПП России. <http://www.tpprf.ru>.
14. *Каменский А. Н.* Утечка мозгов и национальная безопасность // Мировое и национальное хозяйство. 2007. № 3.

15. *Макаров А. И., Пахомов А. А.* Роль внешнеэкономического фактора в инновационном развитии страны // Экономико-политическая ситуация в России, ноябрь 2012 г. / Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара. № 1. 2012.
16. *Макаров С. Н.* Государственные гарантии для экспорта отечественной промышленной продукции // Бюджет. 2011. Июль.
17. *Макаров А. И., Пахомов А.А.* Охрана интеллектуальной собственности // Экономическое развитие России, август-сентябрь 2011 г. / Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара. № 8. 2011.
18. *Медведев Д. А.* Россия, вперед! // Сайт Президента Российской Федерации, 10.09.2009 г. <http://www.kremlin.gov.ru>.
19. *Пармон В. Н.* Инжиниринговый провал закрывает нам выход на собственный рынок // ЭКО. Всероссийский экономический журнал. 2012. № 8. Август.
20. Переходим на эффективный контракт. Государство делает ставку на центры превосходства // Российская газета. 2013. 14 мая.
21. Периодический обзор инновационной деятельности стран Европы, Америки, Азии и Африки, СНГ. № 8.
22. *Покровский М.А.* Долг платежом красен: факторинг как средство решения проблемы неплатежей в России // Российское предпринимательство. 2006. № 5.
23. *Рогачев М.* Придется стать большими // Эксперт. 2011. №17 (751). 2 мая.
24. Россия на мировых рынках интеллектуальных услуг / Л.В. Краснов, В.П. Шуйский, С.С. Алабян и др. // Проблемы прогнозирования. 2009. № 1.
25. *Рыбец Д.В.* Инжиниринг (инженерно-консультационные услуги) на мировом рынке // Российский внешнеэкономический вестник. № 8. 2011.
26. *Степанова О.Г.* Роль межправительственных органов в регулировании внешнеэкономической деятельности отдельных стран БРИК, ЕС, АТЭС // Вестник Государственного университета управления. 2011. № 1.
27. *Твигг Дж.* Анализ участия России в глобальном здравоохранении: построение потенциала для учета ожиданий / пер. А.П. Шадриковой под науч. ред. О. В. Перфильевой, М. В. Ларионовой // Вестник международных организаций. 2011. № 4.
28. *Фадеев В.* Русскому хайтеку указали на место // Эксперт. 2013. № 13. С. 42–43.
29. *Филина О.* Заземление небес // Огонек. 2013. 29 апр.
30. *Фролова Ю.* В РФ продлят действия налоговых льгот для ИТ-компаний // Российская газета. 2013. 2 апр.
31. *Шадрина Т.* Для ИТ-компаний продлят страховые послабления // Российская газета. 2013. 14 марта.

32. *Шафиев Р. М.* О влиянии интеллектуальных ресурсов на международную специализацию России // БИКИ 2009. № 69 (9464).
33. <http://top.rbc.ru/story/636063.shtml> «Россия в космосе: недолетевшие икары энтузиазма».

**РЕСУРСЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ
ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ
И ИНСТИТУТОВ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА**

1. A Practical Guide to Trade Policy Analysis, World Trade Organization, Geneva, 2012.
2. <http://idcrussia.com/ru/research/published-reports/47172-russia-vertical-markets-2012-2016-it-spending-forecast/3-table-of-contents> Russia Vertical Markets 2012-2016 IT Spending Forecast.
3. <http://www.hse.ru/science/intel> Мониторинг сектора интеллектуальных услуг: разработка и пилотная апробация методики и инструментария, проведение аналитических исследований
4. <http://www.tpp-inform.ru/news/9828.html> Информационное агентство Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, 4 апреля 2013 г. Потребность экспортеров в поддержке ЭКСПА превышает его страховую емкость.
5. <http://www.unstats.un.org/unsd/cr/registry>. Международная торговая классификация ООН. Редакция №4.
6. <http://www.ustr.gov/trp>. Официальный сайт Управления Представителя США на торговых переговорах.
7. 2013 Special 301 Report, Acting United States Trade Representative Demetrios Marantis, Office of the United States Trade Representative, May, 1, 2003, 50 p., <http://www.ustr.gov> Business Software Alliance 2013 World Piracy Report, <http://www.bsa.org>
8. Information Economy Report, 2012: “The software Industry and Developing Countries”. UNCTAD, New York and Geneva.
9. International Trade Statistics, WTO, 2012. Geneva.
10. *Muller E., Doloreux D.* (2007) The Key Dimensions of Knowledge-Intensive Business Services (KIBS) Analysis: A Decade of Evolution. Fraunhofer ISI Working Papers. Firms and Region, no U1/2007.
11. The Schedules reproduced in Annex I to this Protocol shall become the Schedule of Concessions and Commitments annexed to the General Agreement on Tariffs and Trade 1994 (hereinafter referred to as the “GATT 1994”) and the Schedule of Specific Commitments annexed to the GATS relating to the Russian Federation
12. WIPO Economics & Statistics Series, 2013 PCT Yearly Review, The International Patent System, Geneva, 2013, 100 p.
13. World Development Indicators. The World Bank, 2010.

14. World Trade Organization: Coverage of basic telecommunications and value-added services (www.wto.org/english/tratop_e/serv_e/telecom_e/telecom_coverage_e.htm).
15. www.iesingapore.gov.sg — International Enterprise (IE) Singapore
16. www.itu.int/dms_pub/itu-d/.../D-REG-TTR.13-2012-SUM-PDF-R.pdf
Тенденции в реформировании электросвязи, 2012 г. Международный союз электросвязи, Женева.
17. www.zeus.philexim.gov.ph — Philippine Export-Import Credit Agency

ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛЫ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ США И ЕВРОПЫ

1. American National Business Incubation Association. www.nbia.org.
2. Association of European Science and Technology Transfer Professionals. www.astp.net.
3. Association of University Technology Managers. www.autm.net.
4. Community Research and Development Information Service. www.cordis.europa.eu.
5. Enterprise Europe Network. www.een.ec.europa.eu.
6. European Association for the Transfer of Technologies, Innovation and Industrial Information. www.tii.org.
7. European BIC Network. www.ebn.be.
8. Innovation Relay Centers Network. www.steinbeis-europa.de.
9. Innovative Regions in Europe Network. www.ec.europa.eu/enterprise/index_en.
10. International Association of Science Parks. www.iasp.ws.
11. National Nanotechnology Infrastructure Network. www.nnin.org.
12. National Technology Transfer Center. www.nttc.edu.
13. <http://www.seco.admin.ch/themen/00513/00586/index.html?lang=en>
State Secretariat for Economic Affairs SECO

ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛЫ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ СТРАН АЗИИ

1. Asian Science Park Association — ASPA. <http://www.aspa.or.kr/>
2. Beijing Association for Science & Technology — BAST. <http://www.ebast.net.cn/>
3. Beijing Business Incubation Association — BBIA. <http://www.bjventure.com.cn/bjventure/>
4. China America Innovation Network — CHAIN. <http://www.innovationchain.org/site/team>

5. China Association for Science and Technology — CAST. <http://english.cast.org.cn/>
6. Council for Science and Technology Policy — CSTP. <http://www8.cao.go.jp/cstp/english/>
7. Indian Innovators Association. <http://www.indianinnovatorsforum.org/>
8. Japan Association for Chemical Innovation — JACI. <http://www.jaci.or.jp/english/>
9. Japan society for the promotion of science — JSPS. <http://www.jps.go.jp/english/>
10. Korea Invention Promotion Association — KIPA. <https://www.kipa.org/english/index.jsp>
11. Ministry of Economy, Trade and Industry — METI. <http://www.meti.go.jp/english/index.html>
12. Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology — MEXT, <http://www.mext.go.jp/english/index.htm>
13. National Innovation Foundation — India (NIFIndia). <http://www.nif.org.in/>
14. Science council of Japan — SCJ. <http://www.scj.go.jp/en/>
15. Thai Business Incubators and Science Parks Association — Thai-BISPA. <http://www.thaibispa.or.th/>
16. Turkish Association of Technology Parks — TGBD (Teknoloji Gelistirme Bolgeleri Dernegi). <http://www.tgbd.org.tr/en>
17. «Turkish Association of Technology Parks», WAINOVA, 2013. <http://www.wainova.org/members/tgbd>

ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛЫ ИННОВАЦИОННЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ СТРАН ЛАТИНСКОЙ АМЕРИКИ

1. Argentinean Association of Business Incubators, Science Parks and Technopoles — AIPyPT. <http://www.aipypt.org.ar/>
2. Brazilian Association of Science Parks and Business Incubators — ANPROTEC. <http://anprotec.org.br/site/>
3. FONCYT — Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica, <http://www.agencia.mincyt.gob.ar/frontend/agencia/fondo/foncyt>
4. FONTAR — Fondo Tecnológico Argentino. <http://www.agencia.mincyt.gob.ar/frontend/agencia/fondo/fontar>
5. InnovaLatino. <http://www.innovalatino.org/index.php>
6. Ministry of Education, Science and Technology / Department for Science, Technology and Productive Innovation — SECyT. <http://www.mincyt.gob.ar/>

7. National Agency for the Promotion of Science and Technology — ANPCyT. <http://www.agencia.mincyt.gob.ar/index.php>
8. Peruvian Association of Business Incubators — PERUINCUBA. <http://www.peruincuba.net/portal/>
9. Uruguayan Association of Business Incubators, Science and Technology and Industrial Parks. <http://www.urunova.org.uy/>

ИНТЕРНЕТ-ПОРТАЛЫ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ВЕДОМСТВ И ОРГАНИЗАЦИЙ

1. Институт промышленной собственности Франции <http://www.inpi.fr>
2. Евроинфоцентр. <http://www.euroinfocenter.ru>
3. Консалтинговая компания Wise Advice. <http://www.wiseadvice.ru>
4. Минэкономразвития России. <http://www.economy.gov.ru>
5. НИУ «Высшая школа экономики». <http://www.hse.ru>
6. Партнерство для модернизации Россия — ЕС. <http://www.formodernization.com>
7. Посольство Российской Федерации в Федеративной Республике Германия. <http://www.russische-botschaft.de/ru.html>
8. Посольство Словацкой Республики в Российской Федерации. <http://www.mzv.sk/moskva>
9. Портал внешнеэкономической информации. <http://www.ved.gov.ru>
10. Роспатент. <http://www.rupto.ru>
11. Российско-Германская внешнеторговая палата. <http://www.russland.ah.de/ru>
12. Торговое представительство Российской Федерации в Австрии. <http://www.aurostorg.com>
13. Торговое представительство Российской Федерации в Королевстве Норвегия. <http://www.rusnorge.com>
14. Торговое представительство Российской Федерации в США. <http://www.rustradeusa.org>
15. Торговое представительство Российской Федерации в Чехии. <http://www.rustrade.cz>
16. ФГБУ «Федеральный институт промышленной собственности». <http://www.fips.ru>
17. Университет Корнелла США. <http://www.cornell.edu>
18. Управление ЕС по внешней политике. <http://www.eeas.europa.eu>

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Макаров Андрей Иванович, научный сотрудник Центра исследования Международной торговли Института прикладных экономических исследований РАНХиГС, заместитель директора Департамента Европы и Америки Министерства экономического развития Российской Федерации. Окончил юридический факультет Международного университета. Специализируется на вопросах международного права, внешнеэкономической политики Российской Федерации, проблематике поддержки экспорта и охраны прав интеллектуальной собственности.

Пахомов Александр Александрович, кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра исследований международной торговли Института прикладных экономических исследований РАНХиГС. Окончил экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова. Направления научной специализации: внешнеэкономические связи Российской Федерации, проблемы мировой торговли, экспорт прямых инвестиций из России.

Бирюкова Ольга Владимировна, кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры международных экономических организаций и европейской интеграции, научный сотрудник Института торговой политики НИУ ВШЭ. Окончила факультет мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ. Автор более 30 научных работ. В сферу научных интересов входит государственное регулирование внешнеэкономической деятельности, региональные торговые соглашения, международная торговля услугами.

Научная литература

Серия «Инновационная экономика: регулирование»

Заказное издание

Андрей Иванович Макаров
Александр Александрович Пахомов
Ольга Владимировна Бирюкова

**Поддержка экспорта
высокотехнологичной продукции
и развитие инновационного сектора России**

Выпускающий редактор *Е.В. Попова*

Редактор *О.В. Черкасова*

Художник *В.П. Коршунов*

Оригинал-макет *О.З. Элоев*

Верстка *Е.В. Немешаева*

Подписано в печать 18.12.13. Формат 60×90 1/16

Гарнитура PT Serif Pro. Усл. печ. л. 13,4

Тираж 500 экз. Заказ № 977

Издательский дом «Дело» РАНХиГС

119571, Москва, пр-т Вернадского, 82-84

Коммерческий отдел (495) 433-25-10, (495) 433-25-02

com@anx.ru

www.domdelo.org

Отпечатано в типографии РАНХиГС

119 571, Москва, пр-т Вернадского, 82-84