

**ПОТЕНЦИАЛ ЭКСПОРТА
ТЕХНОЛОГИЙ И УСЛУГ ТЕХНИЧЕСКОГО ХАРАКТЕРА
СУБЪЕКТАМИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ**

Аналитический отчет о проведенном исследовании

§1. Введение

Данное исследование было подготовлено специалистами АНО «Инновационный центра Кольцово». В ходе исследования был проведен сравнительный анализ данных о коммерческом обмене технологиями и техническими услугами с зарубежными странами (партнерами) за период с 2009 по 2011 гг. Полученные аналитические выводы легли в основу формирования рекомендаций для субъектов малого и среднего предпринимательства Новосибирской области, принимающих решение о выходе на зарубежные рынки.

Основу информационной базы составили данные об основных показателях деятельности предприятий и организаций полученные из Единого архива социологических данных (архивная программа Независимого Института Социальной Политики)¹. Анализу подверглись электронные таблицы, содержащие сведения о коммерческих сделках по экспорту технологий и услуг технического характера (2009-2011 гг.).

Основной целью исследования была оценка потенциала экспорта технологий и услуг технического характера, на основе выявления динамики совершения коммерческих сделок по экспорту технологий и технических услуг, осуществляемого компаниями Новосибирской области за рубеж.

Метод анализа данных: Количественный анализ. В ходе исследования был проведен математический анализ частотных распределений, сравнение и обобщение данных за период с 2009 по 2011 гг., произведено выявление основных тенденций.

Анализ и обобщение собранной информации были проведены по следующим направлениям:

1. Сравнение общих показателей по областям РФ

¹ Единый архив социологических данных (архивная программа Независимого Института Социальной политики) - <http://sofist.hse.ru>

2. Категории соглашений
3. Сроки действия соглашений
4. Область назначения объекта соглашения
5. Страны партнеры

Основным результатом проделанной работы стала оценка потенциала экспорта технологий и услуг технического характера и выработка на этой основе рекомендаций субъектам малого и среднего предпринимательства Новосибирской области по потенциальным возможностям выхода на рынки других стран.

§2. Результаты исследования

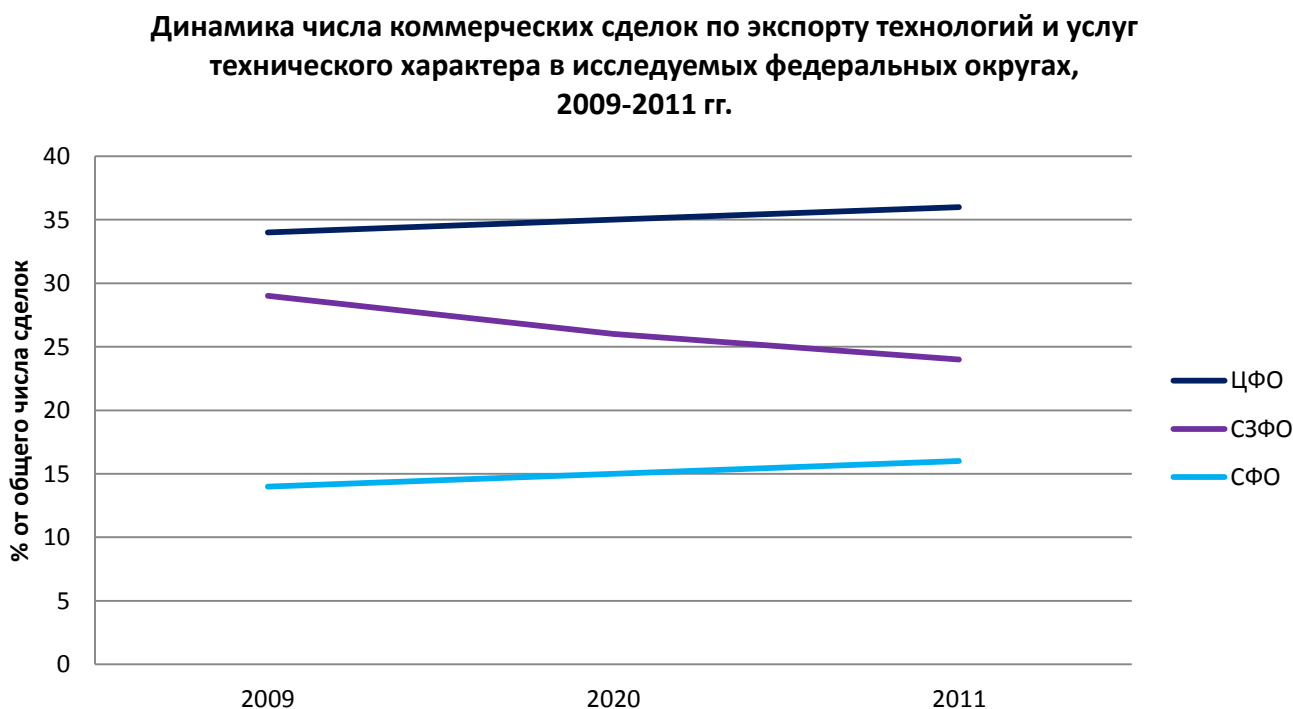
1. Сравнение общих показателей по областям РФ

Сравнительный анализ числа коммерческих сделок по экспорту технологий и услуг технического характера позволил составить ТОП Федеральных округов, проявляющих максимальную предпринимательскую активность по данному направлению.

На протяжении всего исследуемого периода (2009 – 2011 гг.) лидирующими областями по числу совершенных коммерческих сделок по экспорту технологий и услуг технического характера являются Центральный, Северо-Западный и Сибирский федеральные округа.

Необходимо отметить, что, несмотря на слабовыраженную динамику к сокращению общего количества заключенных соглашений по технологическому экспорту, в исследуемом периоде Центральный и Сибирский федеральные округа демонстрируют стабильный рост числа совершаемых сделок на уровне 1-2% в сравнении с общим объемом заключенных договоров о сотрудничестве (Диаграмма 1). При этом только Сибирский федеральный округ «вырос» в натуральных показателях с 255 совершенных сделок в 2009 году до 270. В то время как Центральный и Северо-Западный федеральные округа «потеряли» по 1 и 19 процентных пункта соответственно.

Диаграмма 1



Несмотря на неудачи своего региона, Санкт-Петербург сохраняет за собой лидерство среди городов РФ по числу коммерческих сделок по экспорту технологий и услуг технического характера (по данным за 2011 год их было совершено 330, что составило 20% от общего числа сделок подобного характера). Второе место занимает Москва – 284 сделки и 17% от общего числа. На третьем месте – города Новосибирской области, которые в совокупности занимают 9% от общероссийского показателя. Таким образом, можно еще раз заключить, что на долю этих двух городов и одной области суммарно приходится примерно половина всех совершенных сделок (2009 – 52%, 2010 – 50%, 2011 – 46%).

Проведенный анализ позволил выявить то Сибирский федеральный округ и Новосибирская область в частности являются одними из ведущих регионов Российской Федерации по экспорту технологий и услуг технического характера. Дальнейший анализ будет посвящен непосредственно сравнению показателей СФО и Новосибирской области в сравнении с общероссийскими.

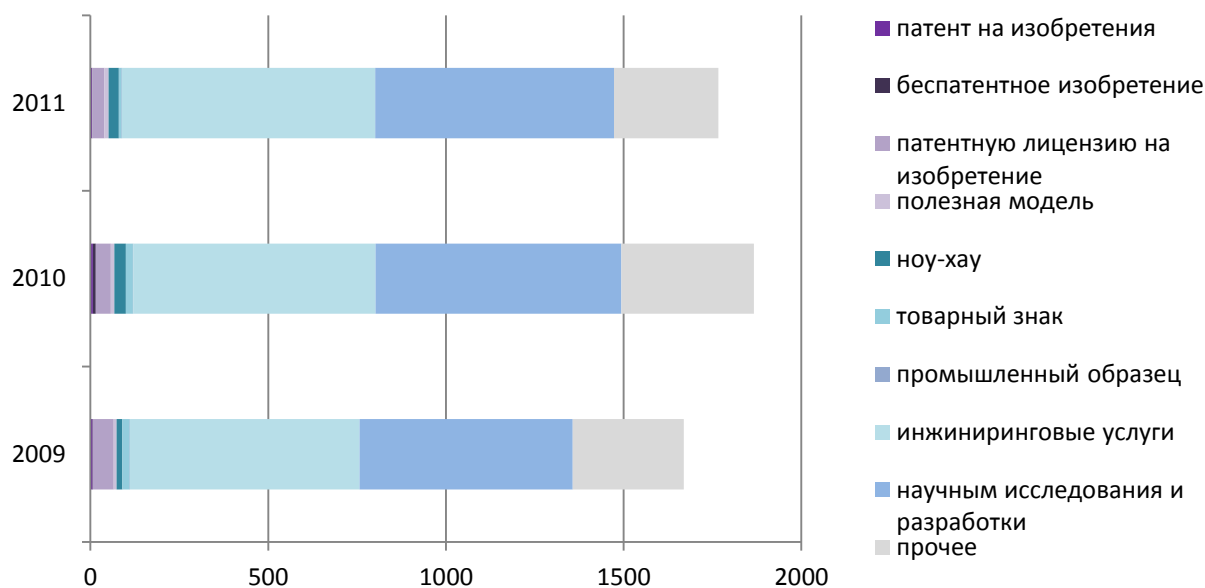
2. Категории соглашений

Исследование коммерческих сделок по экспорту технологий и услуг технического характера происходило по 10 основным категориям соглашений:

1. патент на изобретения
2. беспатентное изобретение
3. патентную лицензию на изобретение
4. полезная модель
5. ноу-хау
6. товарный знак
7. промышленный образец
8. инжиниринговые услуги
9. научные исследования и разработки
10. прочее

В целом по России в качестве основных направлений коммерческого научно-технологического сотрудничества с зарубежными странами были выделены инжиниринговые услуги и научные исследования и разработки. Два этих направления ежегодно в исследуемом периоде суммарно занимают порядка 75% от общего числа сделок (Диаграмма 2).

Сведения о коммерческом обмене технологиями с зарубежными странами (партнерами) по категориям коммерческих соглашений, 2009-2011 гг.



Так, за исследуемый период российскими компаниями было заключено более 5 000 сделок на сумму более 242 миллиардов рублей, при этом доля инжиниринговых услуг и научно-исследовательских разработок составляет порядка 90% от общей стоимости всех предметов соглашений.

Несмотря на незначительное сокращение числа сделок, в этих двух направлениях наблюдается стабильный рост стоимости пакетов соглашений. Так, в 2009 году средняя стоимость пакета инжиниринговых услуг, предоставляемых на экспорт, составляла 70 миллионов рублей, на 2011 год данная цифра возросла в 1,5 и достигла 108 миллионов рублей. Для научных исследований и разработок, несмотря на увеличение числа соглашений, подобного роста в стоимостном выражении не наблюдается: если в 2009 году средняя стоимость научной разработки составляла 16,4 млн. рублей, то к 2011 она возросла до 16,7 млн. рублей.

Согласно анализируемым данным Сибирский федеральный округ является одним из крупнейших российских экспортеров научных исследований и разработок в зарубежные страны. На долю округа приходится порядка 20% от общего объема коммерческих соглашений по экспорту научно-исследовательских разработок.

Наибольший вклад в показатели Сибирского федерального округа вносит Новосибирская область, занимая около 55% в общей структуре анализируемых региональных сделок по экспорту.

За 2011 год в категории научные исследования и разработки компаниями Новосибирской области было заключено 108 сделок с зарубежными партнерами на общую сумму 714 млн. рублей. Стоит отметить, что за последние 2 года число сделок данного типа сократилось в целом на 20% (с 134 в 2009 году), общая же стоимость пакетов соглашений при этом потеряла порядка 8 процентных пункта за исследуемый период.

Инжиниринговые услуги являются вторым по значимости направлением. Однако средняя стоимость «сибирских» проектно-конструкторских работ примерно в 10 раз меньше среднероссийской (8 против 70 млн. рублей).

Так же стоит отметить, что за период с 2009 до 2011 гг. среди компаний, зарегистрированных на территории СФО, согласно данным статистики, предприятия Новосибирской области получили выплат роялти на сумму порядка 43 млн. рублей.

В целом, можно заключить, что на протяжении исследуемого периода Новосибирская область демонстрирует достаточно высокие показатели экспортной активности даже в ситуации некоторого сокращения общероссийских показателей. Точкой стратегического развития экспортных отношений с зарубежными странами является наука и инженерия. Именно услуги в этих областях формируют большую часть спроса иностранных партнеров.

3. Срок действия соглашений

Относительно такого параметра как «срок действия соглашений» все категории рассматриваемых соглашений можно разделить на краткосрочные (до 1 года), среднесрочные (1-5 лет) и долгосрочные (от 6 лет и более).

В целом по России, в исследуемом периоде проявляется тенденция к постепенному сокращению доли сделок, рассчитанных менее чем на год сотрудничества. Так, если в 2009 году краткосрочные соглашения занимали порядка 40% в общей структуре коммерческих сделок по экспорту технологий и услуг технического характера, то к концу 2011 года данный показатель понизился до 35%.

Наряду с этим, происходит постепенный рост числа сделок, ориентированных на развитие среднесрочных отношений (в процентном соотношении увеличение составило 5%, с 50% от общего числа сделок в 2009 году до 55% в 2011). Однако необходимо отметить, что наибольший вклад в эти значения вносят все же сделки, длительностью не более 3х лет (порядка 80% от сделок данной категории).

С учетом того, что долгосрочные контракты подписываются всего в 10% случаев, можно сделать вывод, что зарубежные партнеры ориентированы скорее на среднесрочное взаимодействие.

Если говорить непосредственно о Новосибирской области, то она демонстрирует схожие тенденции, однако более интенсивно.

Так, в период с 2009 по 2011 гг. произошло резкое увеличение доли среднесрочных контрактов (с 49% до 64%) за счет сокращения числа краткосрочных сделок с 44% до 28%. Отдельно стоит отметить сравнительно небольшой рост числа долгосрочных соглашений, что выделяется на фоне общероссийской тенденции к статике в данном направлении.

Основным предметом как большинства среднесрочных, так и долгосрочных соглашений являются научные исследования и разработки. В категорию краткосрочных сотрудничеств попадают инжиниринговые услуги, а договоры на использование патентных лицензий на изобретения заключаются в среднем на срок от 3 до 6 лет.

Резюмируя все вышесказанное необходимо отметить, что Россия в целом и Новосибирская область в частности постепенно увеличивают кредит доверия со стороны зарубежных партнеров, о чем свидетельствует сокращение числа краткосрочных сделок и ориентация на среднесрочные отношения.

Сравнение структуры области назначения предметов соглашений позволяет выявить ТОП 10, отличающихся стабильным спросом со стороны западных партнеров за исследуемый период. Так технологического международного сотрудничества России и зарубежных стран происходит по следующим направлениям (направления представлены в порядке убывания % от общего числа сделок)

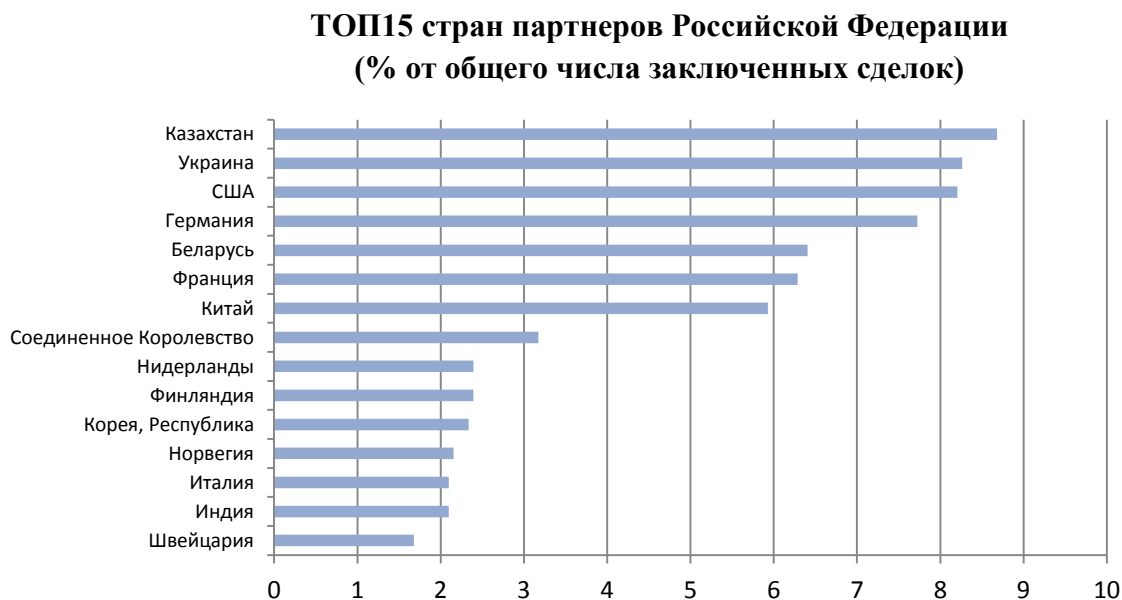
1. Производство пищевых продуктов, включая напитки (7-7,5%)
2. Производство кокса и нефтепродуктов (6%)
3. Производство целлюлозы, бумажной массы, бумаги (5,8%)
4. Химическое производство (5,5%)
5. Производство автомобилей (5,5%)
6. Научные разработки (4,5%)
7. Производство табачных изделий (4,5%)
8. Производство чугуна, стали (4,2%)
9. Строительство (4%)
10. Производство машин и оборудования (3,%)

На общероссийском фоне Новосибирская область демонстрирует большой научно-инжиниринговый интерес для зарубежных партнеров. В общей структуре коммерческих сделок по экспорту технологий и услуг технического характера по Новосибирской области основными областями назначения объектов соглашений являются научные разработки (порядка 50% от общего числа по области). То есть, можно заключить, что в Новосибирской области наблюдается двойной упор на науку и технологию. Кроме установленного ранее интереса со стороны зарубежных партнеров к научно-исследовательским разработкам как некой категории услуг, данные разработки в первую очередь могут быть внедрены непосредственно же в научную сферу.

5. Страны партнеры

Анализ географии экспорта позволил выявить 15 стран, с которыми было организовано стабильное сотрудничество по вопросам технологий и услуг технического характера. В общей структуре сделок на долю этих 15 стран приходится 70% (Диаграмма 4).

Диаграмма 4



В исследуемом периоде основным партнером, выступающим заказчиком технологий и услуг технического характера для России выступал Казахстан, на втором месте еще один представитель СНГ – Украина. Необходимо отметить, что из остальных стран содружество в ТОП 15 вошла только Беларусь, доля сделок, приходящаяся на 3 страны Содружества – 23%. Основное направление экспорта для данной категории стран – инжиниринговые услуги.

На страны Европейского союза приходится порядка 27% от всех заключенных соглашений. Лидирующую позицию в данной категории занимают Германия и Франция – их вклад 8% и 6% соответственно. Необходимо отметить, что именно Европейские страны и США выражают наибольший интерес к российским научным исследованиям и разработкам.

Новосибирская область демонстрирует точечность в выборе стран сотрудничества, но с другой стороны этим обеспечивая себе присутствие практически во всех содружествах. Так наибольшее число сделок зафиксировано с США – 20% от общего числа; на втором месте – Казахстан (15%); далее следуют Корея (12%) и Германия (10%). Также можно проследить и специализацию: Казахстан – инжиниринговые услуги, США, Корея, Германия – научные разработки.

6. Выводы

Проведенный анализ позволил выявить то, что Сибирский федеральный округ и Новосибирская область в частности являются одними из ведущих регионов Российской Федерации по экспорту технологий и услуг технического характера.

Россия в целом и Новосибирская область в частности постепенно увеличивают кредит доверия со стороны зарубежных партнеров, о чем свидетельствует сокращение числа краткосрочных сделок и ориентация на среднесрочные отношения.

На протяжении исследуемого периода Новосибирская область демонстрирует достаточно высокие показатели экспортной активности даже в ситуации некоторого сокращения общероссийских показателей. Точкой стратегического развития экспортных отношений с зарубежными странами является наука и инженерия. Именно услуги в этих областях формируют большую часть спроса иностранных партнеров.

В Новосибирской области наблюдается двойной упор на науку и технологию. Кроме установленного интереса со стороны зарубежных партнеров к научно-исследовательским разработкам как некой категории услуг, данные разработки в первую очередь могут быть внедрены непосредственно же в научную сферу.

Новосибирская область демонстрирует точечность в выборе стран сотрудничества, но с другой стороны этим обеспечивая себе присутствие практически во всех содружествах. Так наибольшее число сделок зафиксировано с США – 20% от общего числа; на втором месте – Казахстан (15%); далее следуют Корея (12%) и Германия (10%). Также можно проследить и специализацию: Казахстан – инжиниринговые услуги, США, Корея, Германия – научные разработки.

На основании полученных выводов был разработан ряд рекомендаций относительно возможного поведения субъектов малого и среднего предпринимательства Новосибирской области, желающих наладить международное сотрудничество.

§3. Рекомендации субъектам малого и среднего предпринимательства Новосибирской области по возможности интенсификации внешнеэкономической деятельности

В связи с тем, что Новосибирская область является привлекательной территорией, обладающей большим потенциалом в сфере технологий и услуг технического характера можно сформулировать ряд рекомендаций для субъектов малого и среднего предпринимательства Новосибирской области:

1. Увеличение наукоёмкости производимой продукции и технологий
2. Участие с существующих региональных и федеральных программах поддержки субъектов МСП, ориентированных на инновационную деятельность
3. Обращение за помощью в структуры поддержки МСП НСО, оказывающие информационно-консультационные услуги малому и среднему предпринимательству Новосибирской области по тематике внешнеэкономической деятельности:
 - Евро Инфо Консультационный центр Новосибирской области, действующий на базе АНО «Инновационный центр Кольцово»
 - Центр координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства Новосибирской области
 - Новосибирская городская торгово-промышленная палата (НГТПП)

Заключение

Специалистами АНО «Инновационный центр Кольцово» было проведено аналитическое исследование, направленное на оценку потенциала экспорта за рубеж технологий и услуг технического характера, с целью выработки рекомендаций субъектам малого и среднего предпринимательства Новосибирской области по возможности интенсификации внешнеэкономической деятельности.

В ходе исследования был проведен сравнительный анализ данных о коммерческом обмене технологиями и техническими услугами с зарубежными странами (партнерами) за период с 2009 по 2011 гг.. Основу информационной базы составили данные об основных показателях деятельности предприятий и организаций полученные из Единого архива социологических данных (архивная программа Независимого Института Социальной Политики). Анализу подверглись электронные таблицы, содержащие сведения о коммерческих сделках по экспорту технологий и услуг технического характера (2009-2011 гг.)

Основным результатом проделанной работы стала оценка потенциала экспорта технологий и услуг технического характера и выработка на этой основе рекомендаций субъектам малого и среднего предпринимательства Новосибирской области по потенциальным возможностям выхода на рынки других стран.