



Кто и как создает новые продукты в российском экспорте?

Анна Федюнина

к.э.н., ведущий научный сотрудник Центра исследований структурной политики НИУ ВШЭ
директор Аналитического центра НИУ ВШЭ – Санкт-Петербург

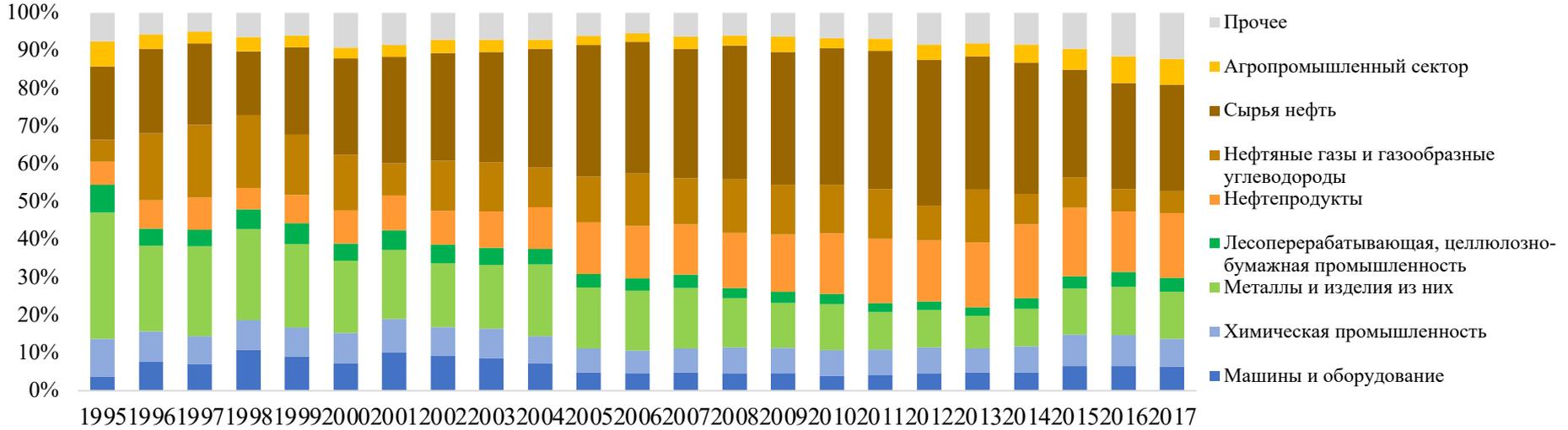
afedyunina@hse.ru

Результаты получены в рамках проектов Центра исследований структурной политики НИУ ВШЭ
«Структурные аспекты торговой политики России» и «Факторы и проблемы повышения производительности труда
на российских предприятиях базовых несырьевых отраслей», 2019

**Гайдаровский форум
15 января 2020 года**

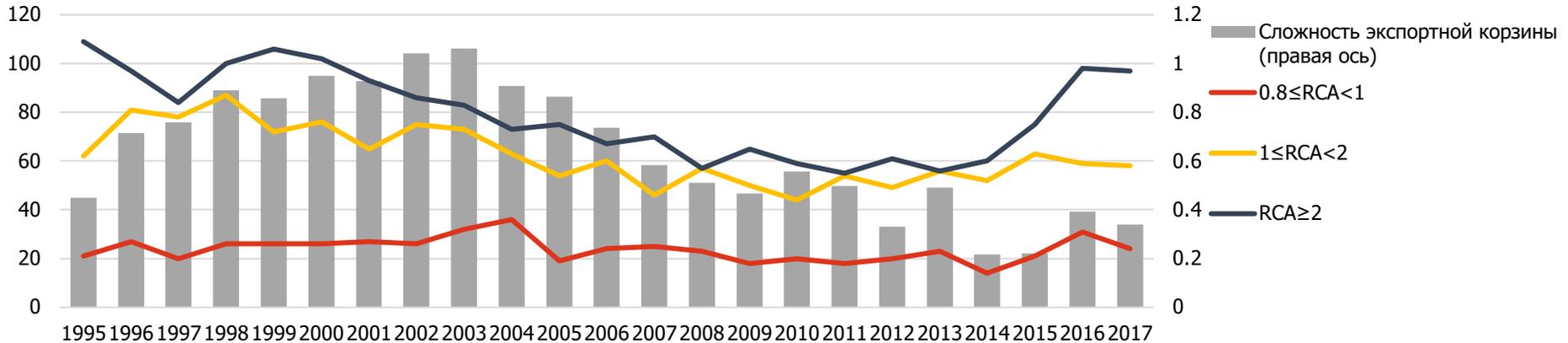
В 1995-2017 не произошло повышения сложности экспортной корзины России и не сформировался задел для ее диверсификации

Структура российского экспорта, 1995-2017



Источник: расчеты авторов, данные The Growth Lab at Harvard University, 2019, "International Trade Data (HS, 92)"

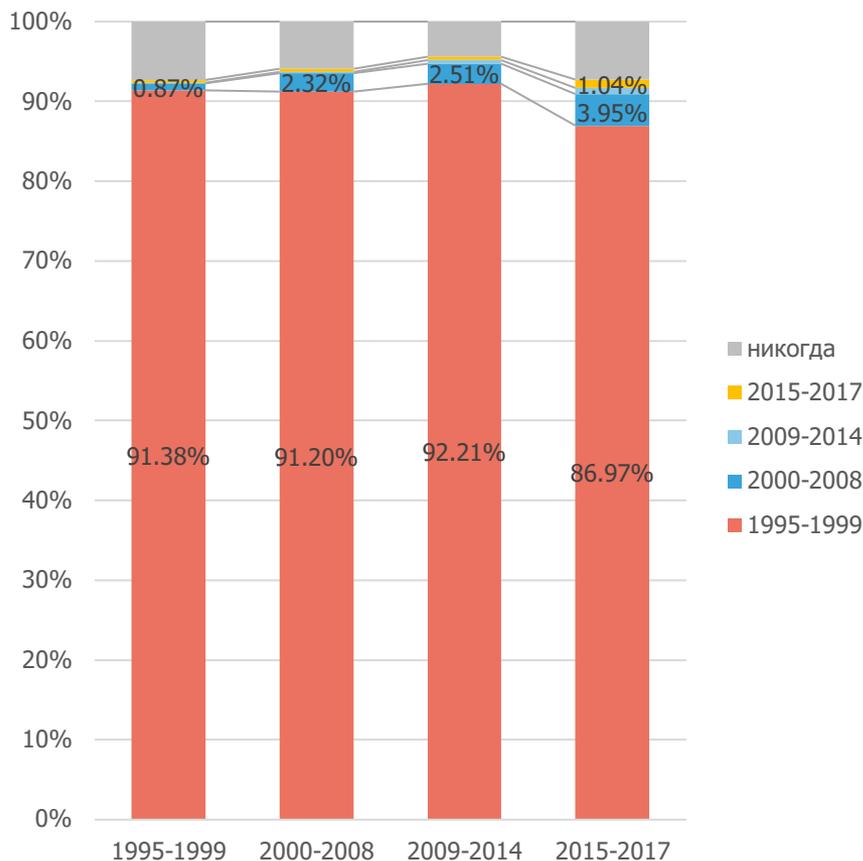
Число товаров в российском экспорте по категориям значений RCA (левая ось) и сложность экспортной корзины (правая ось), 1995-2017



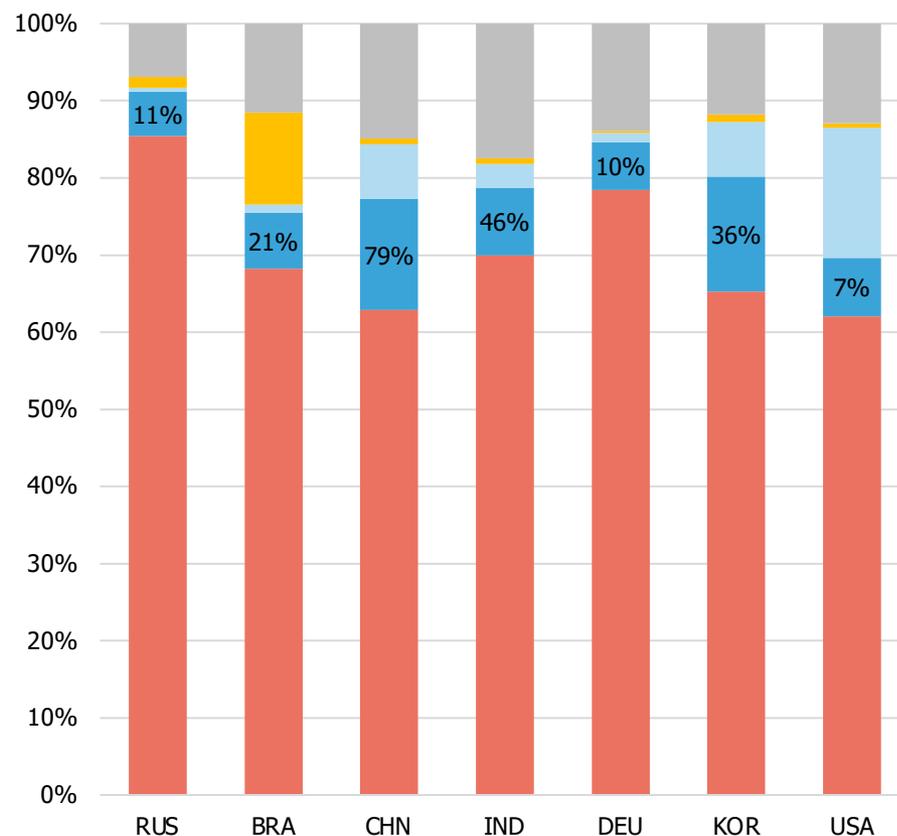
Источник: расчеты авторов, данные The Growth Lab at Harvard University, 2019, "International Trade Data (HS, 92)"

Экспорт и его рост по-прежнему определяется традиционными товарами, получившими сравнительное преимущество еще в 1990-ые

Структура российского экспорта по группам товаров 2000-2017, когда они впервые приобрели $RCA > 1$



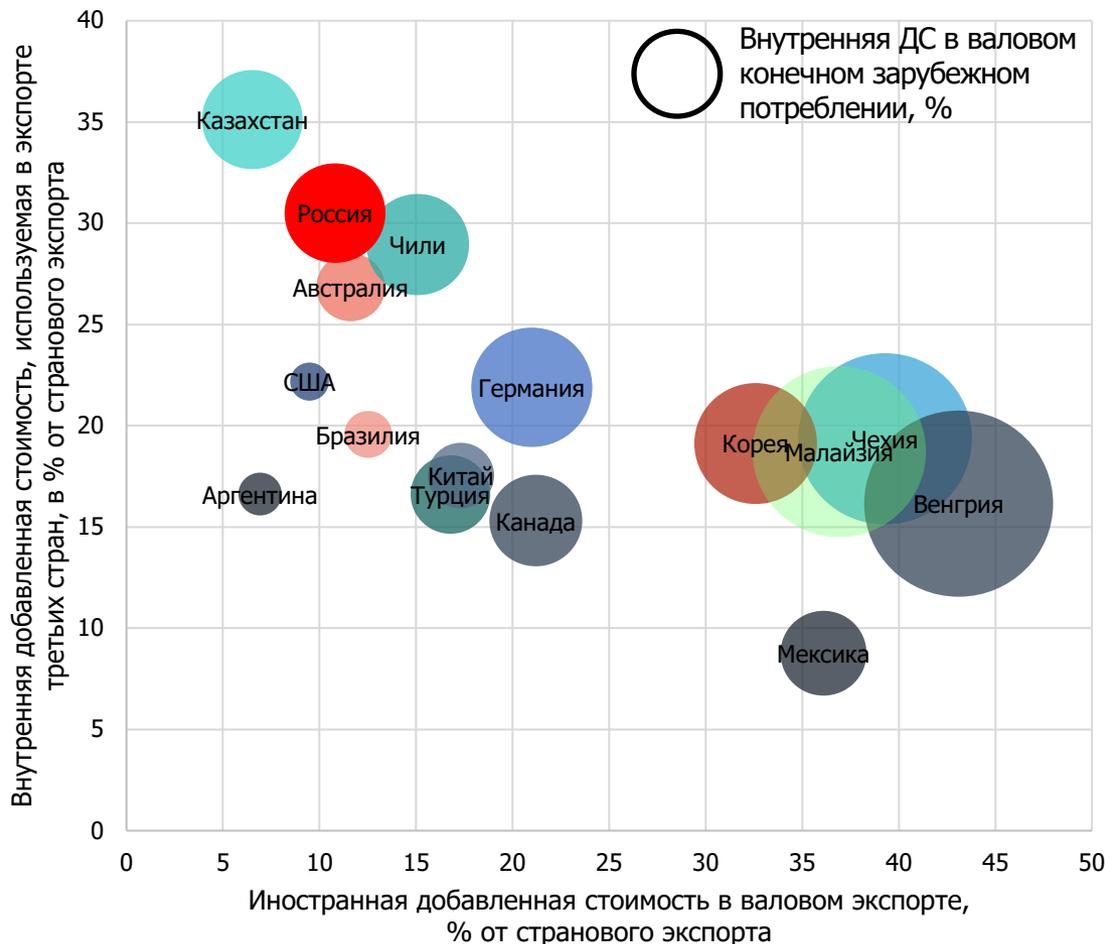
Вклад групп товаров в валовый рост экспорта 2000-2017 в некоторых странах по периодам, когда они впервые приобрели $RCA > 1$



Источник: расчеты авторов, данные The Growth Lab at Harvard University, 2019, "International Trade Data (HS, 92)"

- ⇒ Потенциал роста экспорта за счет новых товаров с $RCA > 1$ в России существенно недоиспользован
- Период 2009-2014 – «потерянный период», не сформировавший товаров с потенциалом роста
 - Период 2015-2017 довольно эффективен, однако его результаты будут сказываться позже

В глобальных ЦДС Россия позиционируется как поставщик относительно простых товаров и сырья, за 2005-2015 произошло отдаление от конечного потребителя



| | Нисходящие связи | | Восходящие связи | | Близость к конечному спросу | |
|---------------|----------------------|-------------|----------------------|-------------|-----------------------------|-------------|
| | Изм. 2005-2015, п.п. | 2015 | Изм. 2005-2015, п.п. | 2015 | Изм. 2005-2015, п.п. | 2015 |
| Россия | +0,9 | 10,8 | -3 | 30,5 | -3,3 | 25,3 |
| Казахстан | -13,7 | 6,5 | +3,7 | 35,1 | -15,4 | 25,3 |
| Чили | -2,6 | 15,1 | -3 | 28,9 | -8,2 | 25,8 |
| Австралия | +0,5 | 11,6 | -1,1 | 26,8 | +0,4 | 17,3 |
| США | -1,3 | 9,5 | -0,3 | 22,2 | +2,1 | 9,7 |
| Аргентина | -4,1 | 6,9 | -1,8 | 16,6 | -10,6 | 10,9 |
| Бразилия | +1,4 | 12,5 | -0,7 | 19,6 | -2,4 | 12 |
| Турция | +1,4 | 16,8 | +3,1 | 16,6 | +1,9 | 20 |
| Китай | -8,9 | 17,3 | +1,9 | 17,5 | -6,9 | 16,7 |
| Германия | +2,3 | 21 | +0,9 | 21,9 | +5,2 | 30,4 |
| Канада | +1,6 | 21,2 | +2,7 | 15,3 | -4,5 | 23,3 |
| Венгрия | -0,9 | 43,1 | +2,1 | 16,2 | +12,7 | 47,5 |
| Индия | +0,3 | 19,1 | -1,7 | 14,9 | +0,5 | 16,4 |
| Корея | -0,1 | 32,6 | -1,5 | 19,1 | +5,8 | 30,8 |
| Малайзия | -8,1 | 36,9 | +2,8 | 18,7 | -11,8 | 43,6 |
| Мексика | +2,1 | 36,1 | +0,5 | 8,8 | +4,6 | 21,6 |
| Норвегия | +2,1 | 13,9 | +0,2 | 32,1 | -6,1 | 31,9 |
| Чехия | +4,9 | 39,3 | +1,4 | 19,4 | +6,7 | 43,6 |

Источник: расчеты авторов, данные TIVA OECD (2018)

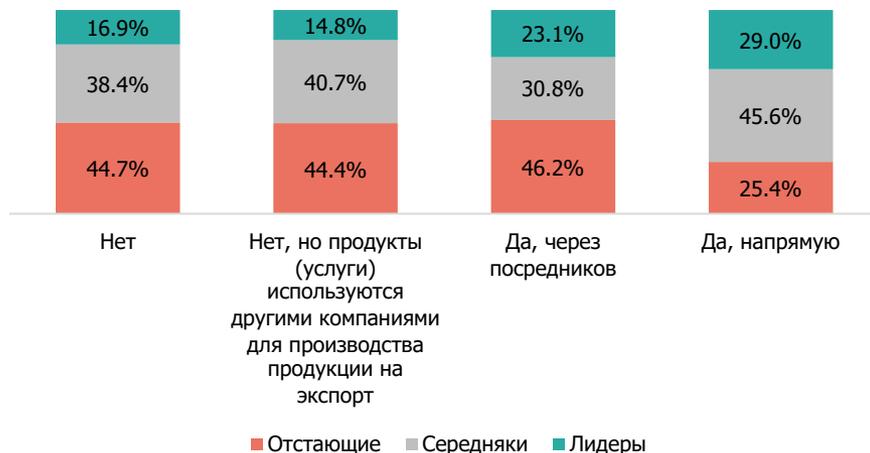
Нисходящие связи - Иностранная добавленная стоимость в валовом экспорте, % от странового экспорта

Восходящие связи - Внутренняя добавленная стоимость, используемая в экспорте третьих стран, в % от странового экспорта

Близость к конечному спросу - Внутренняя ДС в валовом конечном зарубежном потреблении, %

Экспортеры значительно отличаются от неэкспортеров по уровню производительности труда, при этом есть признаки нарастания отрыва

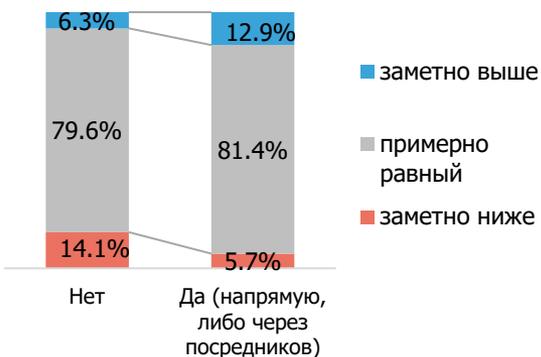
Экспорт и внутриотраслевой уровень производительности труда



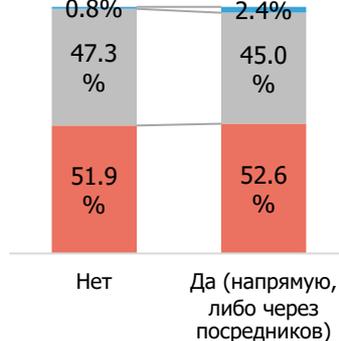
Источник: расчеты авторов, данные опроса «Факторы и проблемы повышения производительности труда на российских предприятиях базовых несырьевых отраслей», НИУ ВШЭ 2019

- В секторе с/х и обрабатывающей промышленности доля компаний-экспортеров (как напрямую, так и через посредников) резко увеличивается для компаний с производительностью свыше 1,5 млн руб. – признак наличия эффекта «самоотбора» в экспортеры; то же верно для экспортной интенсивности – резко растет при производительности свыше 1,5 млн руб.

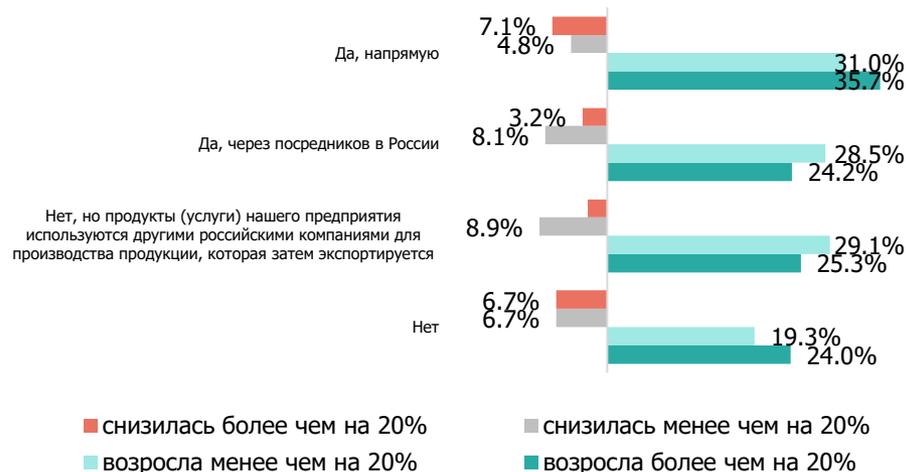
Технологический уровень в зависимости от статуса экспортера по сравнению с российскими компаниями



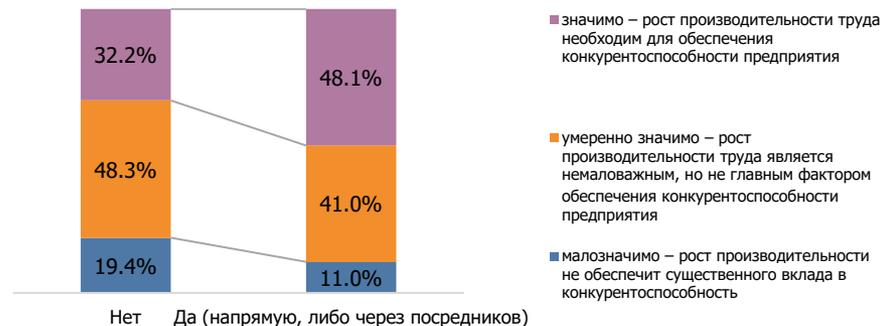
Технологический уровень в зависимости от статуса экспортера по сравнению с зарубежными компаниями



Экспорт и динамика производительности труда



Роль наращивания производительности труда для обеспечения конкурентоспособности



Источник: расчеты авторов, данные опроса «Факторы и проблемы повышения производительности труда на российских предприятиях базовых несырьевых отраслей», НИУ ВШЭ 2019

- Экспортеры заметно выше по технологическому уровню по сравнению с другими российскими компаниями, однако экспортеры не оценивают себя заметно лучше относительно зарубежных компаний

- Производительность значительно важнее для экспортеров как фактор конкурентоспособности

Экспортеры наиболее активны во внедрении новых товаров, однако новые для страны и для мира товары требуют «комплексных» инноваций

Экспорт и новизна продуктов на рынках для предприятий обрабатывающих отраслей*



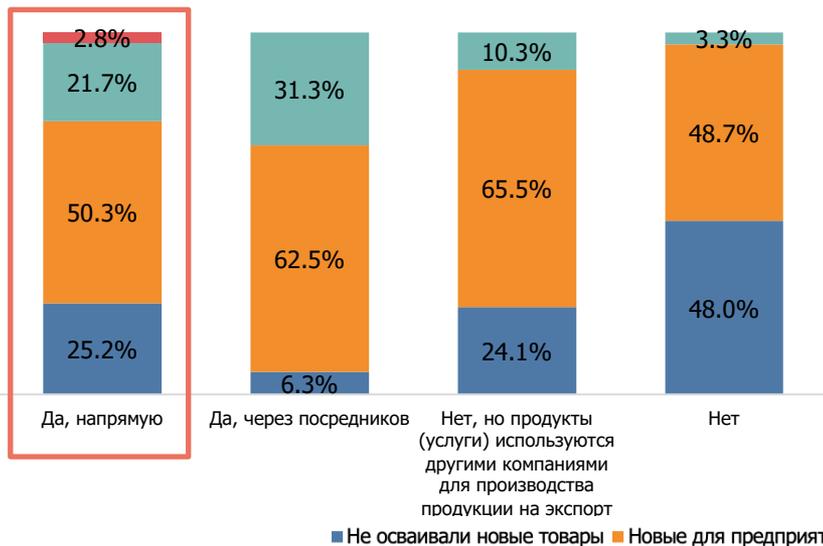
*Сумма по столбцам и строкам равна 100% всех компаний в секторе

Типы инноваций и новизна продуктов на рынках**



**Сумма по столбцам не равна 100%, т.к. возможны множественные ответы

Обрабатывающая промышленность



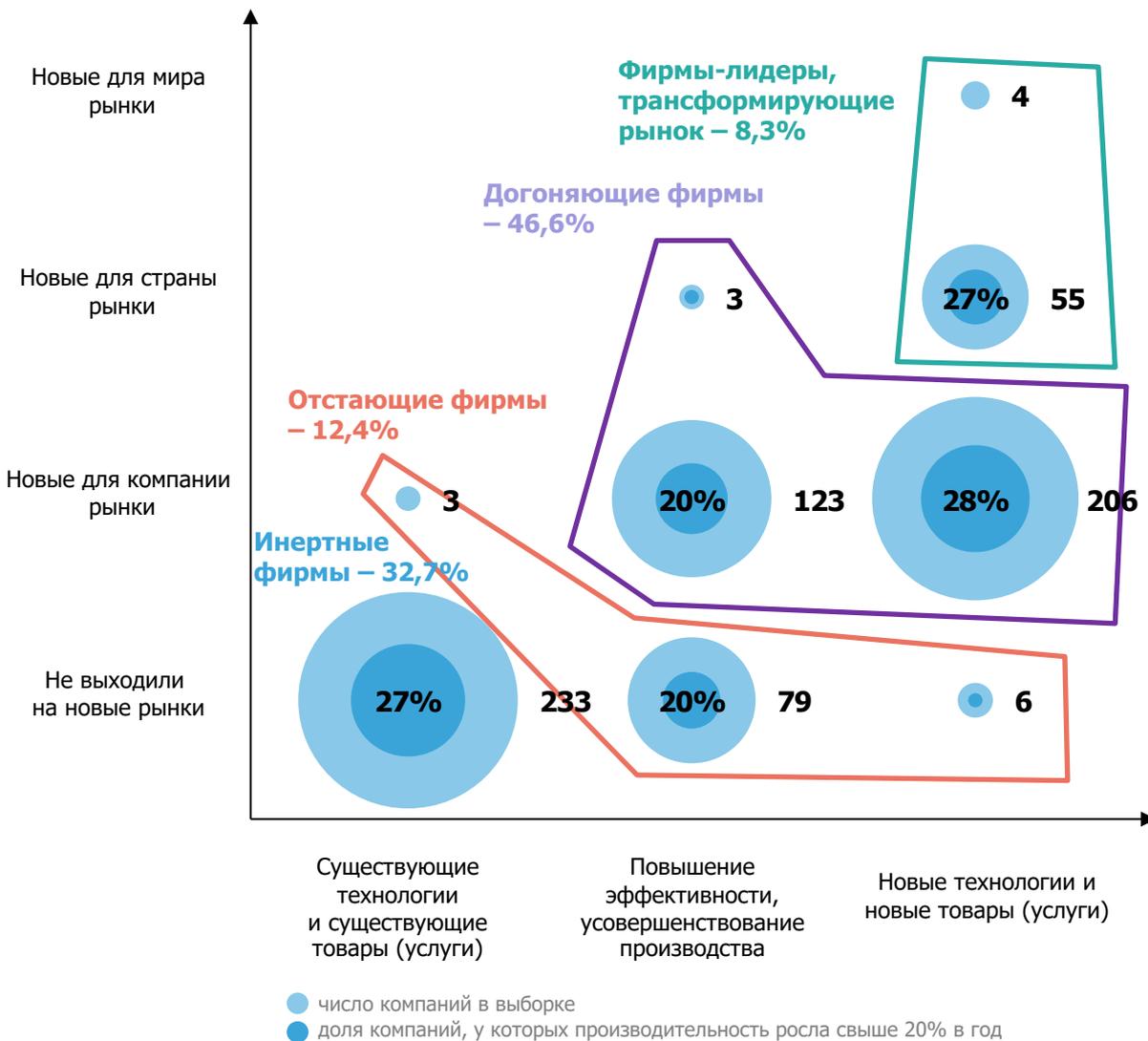
Сельское хозяйство



Источник: расчеты авторов, данные опроса «Факторы и проблемы повышения производительности труда на российских предприятиях базовых несерьёвых отраслей», НИУ ВШЭ 2019

- Конкурентоспособность компаний-экспортеров связана с относительно более высокой активностью по освоению новых товаров
- Только компании-экспортеры выводят на мировые рынки новые товары
- В освоении новых компаний для российского рынка также наиболее активны компании-экспортеры

В российских базовых несырьевых отраслях слишком мало фирм, трансформирующих рынок, и слишком много инертных фирм



Доля быстрорастущих фирм (с точки зрения производительности) примерно одинаковы для группы инертных/отстающих/догоняющих фирм и фирм-лидеров



Высокие темпы роста производительности труда далеко не в полной мере определяются позиционированием предприятий с точки зрения используемых технологий и внедрения новых товаров/услуг на рынок



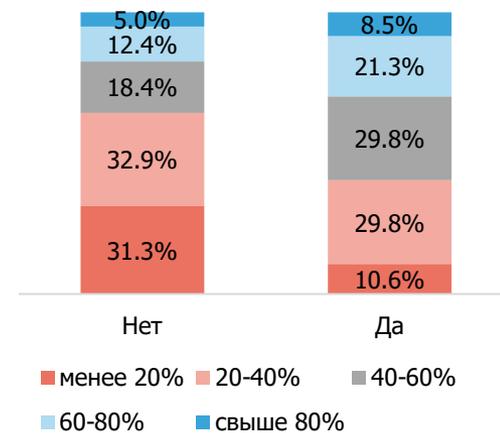
Возможными объяснениями данного феномена являются работа предприятий на относительно узких рыночных нишах с высокими барьерами входа, наличие доступа к государственной поддержке, а также недостаточная эффективность инновационных решений догоняющих фирм и фирм-лидеров.

Дефицит кадров – важнейший барьер для повышения производительности компаний независимо от опыта внедрения новых товаров

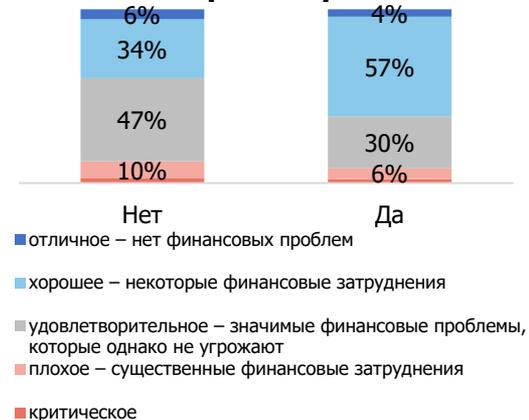
Барьеры для повышения производительности и опыт внедрения новых для России и мира товаров



Доля ВКС и опыт внедрения новых для России и мира товаров



Финансовое положение и опыт внедрения новых для России и мира товаров



Проблемы роста российского экспорта

- Важна не диверсификация экспорта сама по себе, а рост разнообразия более сложных связанных товаров
- Рост экспорта за счет расширения товарных групп недоиспользован в 2000-2017 гг., мог бы быть выше до ~20%
- Переориентация внутри секторов основана на переходе к более простым готовым товарам, недостаточное участие в глобальных ЦДС и рациональному позиционированию в них
- Экспортеры, с одной стороны, отрываются по производительности от неэкспортеров, но с другой стороны, все также далеки от глобальной технологической границы
- В базовых несырьевых отраслях слишком мало фирм, трансформирующих рынок, и слишком много инертных фирм
- Внедрение новых для мира товаров связано для российских компаний с внедрением комплексных продуктовых/процессных/организационных инноваций, однако это могут позволить себе лишь единицы

Следствия для российской политики: структурные сдвиги и включение в ЦДС

- В зависимости от близости к передовой технологической границе меняются приоритеты в потребностях компаний:
 - отдаленность от границ - смягчение финансовых ограничений;
 - близость - развитие человеческого капитала, инновации и оборудование.
- Традиционная (линейная) модель структурной трансформации в рамках ЦДС связана с существенными рисками (сильная конкуренция, риски неудач, недостаточные потоки иностранных инвестиций).
- Существует альтернативный (нелинейный) подход к репозиционированию в глобальных ЦДС, связанный с N-образной динамикой участия в глобальных ЦДС – сначала фирма получает внешние знания и накапливает производственный потенциал, затем осуществляется технологическая модернизация (при частичном выходе из цепочек), а затем интеграция с глобальными игроками на более высоких участках глобальных ЦДС.
- Нелинейная модель является весьма чувствительной к дефициту квалифицированных специалистов и технологических знаний, а также к абсорбционной способности фирмы.

Следствия для российской политики: возможные подходы к расширению экспорта

- 1. Управляемая специализация в отраслях экономики с отстающими от технологической границы компетенциями:**
 - постепенное освоение производства продукции с более высокой степенью обработки
 - важен рост производительности через наращивание производственных компетенций (не через производство инноваций), смягчение финансовых ограничений, приток иностранных инвестиций
 - примеры секторов: сельское хозяйство, ЛПК, некоторые отрасли химической промышленности.
- 2. Специализация в сопутствующих секторах, открывающих возможности для перехода к новым отраслям с высокой добавленной стоимостью:**
 - формирование компетенций (в том числе технологических) для развития новых направлений перспективного экспорта
 - необходим запуск интенсивных процессов модернизации отдельных «обеспечивающих» отраслей, внедрение продуктов/процессных/организационных инноваций
 - примеры секторов: отдельные отрасли химической промышленности, некоторые подотрасли машиностроения.
- 3. Сектора с коротким циклом, где специфические знания и компетенции меняются относительно часто:**
 - вход новых фирм-экспортеров, новые виды экспорта
 - важно накопление особого качества человеческого капитала и гибкость регулирования
 - примеры секторов: услуги, медицинская техника, приборостроение.