



Вопросы регулирования рынка высокотехнологичной продукции в Европейском Союзе

Т. М. Исаченко

За последние десятилетия в мировой экономике произошли глубокие изменения, связанные с разработкой стратегий новой глобальной политической и экономической конкуренции и изменением роли государства в регулировании экономики. В условиях глобализации мирового рынка особое значение приобретает доступ к наиболее совершенным методам и средствам производства, а также способам регулирования бизнес-процессов и продвижения товаров. На рубеже XX и XXI вв. в мировой экономике ускорились изменения в технологическом обеспечении производственных процессов, эти изменения происходят на глобальном, континентальном, региональном и национальном уровнях. Именно разработка и внедрение высокотехнологичных товаров объясняют причину, по которой уровень отдачи от инвестиций в США, странах Западной Европы и Японии был значительно выше, чем во многих других странах.

Европейский Союз традиционно являлся и продолжает оставаться одним из важнейших игроков на рынках высокотехнологичной продукции. В то же время эксперты ЕС утверждают, что для оценки состояния торговли высокотехнологичными товарами можно использовать два подхода. Первый, традиционный, заключается в простом сборе статистической информации по торговле товарами, являющимися результатом высокотехнологичных производств. Другой, секторальный подход, состоит в оценке состояния торговли высокотехнологичных секторов экономики, независимо от того, какими товарами они торгуют. В этом случае сбор статистических данных затруднителен, т.к. необходимо четко определить, какие сектора экономики относятся к секторам

с высоким уровнем технологической активности. Кроме того, следует различать высокотехнологичные и высоконаучеёмкие производства. Эксперты ЕС¹ и ОЭСР² (Рабочая группа ОЭСР по статистике международной торговли товарами и услугами) относят к высокотехнологичным секторам те производства, в которых доля затрат на отраслевую науку составляет не менее 4,5-5%, а высоконаучеёмкими отраслями – свыше 10%. Аналогичную классификацию приводит и российский ученый Ю.А.Шишков, который относит к рассматриваемой группе следующие виды производств.³

Другой вывод, к которому пришли европейские исследователи, заключается в том, что менее 50% экспорта высокотехнологичных отраслей составляют высокотехнологичные товары. Наибольший показатель характерен для авиакосмической промышленности, где, в свою очередь, наибольшее значение имеют факторы защиты и продвижения интересов национальных производителей.

Различные данные характеризуют роль малых и средних предприятий (МСП) на рынке высокотехнологичных товаров. Доля МСП в торговле данной группой товаров составляет 15% и 16%⁴ импорта и экспорта соответственно, что не намного меньше, чем общая доля МСП в торговле в целом. Естественно, легко напрашивается вывод о том, что наименьшую долю этот тип предприятий имеет как раз в области производства авиатехники и космического оборудования. Наибольшая роль МСП принадлежит наиболее крупным экономикам ЕС, таким как Германия и Франция, а также некоторым восточно-европейским странам, в том числе Чехии, Словакии, Венгрии и Эстонии.