

*Е.А. Шарова, ученый секретарь –  
начальник отдела научного  
планирования и развития РИСИ*

## **О развитии российской системы поддержки экспорта**

Уважаемые коллеги, добрый день. Мой доклад посвящен тому, как складывалась и что собой представляет на сегодняшний день российская система поддержки экспорта.

Можно констатировать, что к настоящему времени в стране действительно сложилась целостная система содействия экспортерам в их международной деятельности. Далее можно говорить о её несовершенствах и предлагать пути развития, однако действительно очень важно, что система поддержки экспорта в стране теперь существует. И сформировалась она буквально в последние три года.

Еще в 2012 г., когда в конце августа Россия вступила во Всемирную торговую организацию, система поддержки экспорта в стране отсутствовала. Хотя, как известно, основной стимул для стран мира по вступлению в ВТО – это обеспечение недискриминационных условий для национальных экспортеров на зарубежных рынках. По состоянию на середину 2012 г. имелась определенная законодательная база, существовал набор инструментов финансового характера (от некоторых из них - по прямому субсидированию экспорта - как раз пришлось отказаться вследствие членства в ВТО), ряд информационных источников для экспортеров (работа которых была не отлажена), несколько институтов (как, например, Росэксимбанк, который собирались закрывать вследствие его неэффективности).

И, на наш взгляд, одним из положительных следствий вступления России в ВТО стало резкое повышение внимания, как со стороны делового сообщества, так и государственных органов, к стимулированию экспорта. В тот год появилась дорожная карта «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» и государственная программа «Развитие внешнеэкономической деятельности» на 2013-2018 гг., на реализацию которой

было предусмотрено 1,24 трлн руб., а ожидаемыми результатами должно было стать увеличение в 1,5 раза числа организаций-экспортеров; приращение на 1/3 стоимостного объема экспорта товаров, в том числе экспорта неэнергетических товаров – в 1,4 раза.

В конце года в тестовом режиме заработало Российское агентство страхования экспортных кредитов и инвестиций – ОАО «Эксар», ставшее позднее реальным двигателем финансовой поддержки экспорта в стране вместе с Росэксимбанком, подвергшемся весьма серьезному реформированию и докапитализации. В 2012 г. была также инициирована реформа торговых представительств, для которых были разработаны ключевые показатели эффективности деятельности, введен постоянный мониторинг их функционирования с выделением лидеров и аутсайдеров. Также в 2013 г. в полной мере заработал Портал внешнеторговой информации Минэкономразвития, на котором в том числе был создан Каталог российских экспортеров. Наконец, в ряде пилотных регионов были открыты центры поддержки экспорта, которые по замыслу должны были функционировать как служба единого окна для региональных малых и средних предприятий.

В последние годы одни из указанных институтов (например, ЭКСАР) весьма успешно внедряли новый инструментарий, другие (например, некоторые региональные центры поддержки экспорта) сошли на нет, главным образом вследствие недостаточной заинтересованности руководства структур, ответственных за реализацию проекта. Однако главной проблемой оставалась несогласованность, дублируемость и разнозначность действий всех участников системы поддержки экспорта и связанные с этим сложности для экспортеров в ориентировании в предлагаемых инструментах.

Между тем, складывающиеся условия вследствие конфликта на Украине и санкционной политики Западных государств требовали от России внесения коррективов в свою торговую политику, и национальная система поддержки экспорта должна была этому соответствовать. То, что называют «разворотом на Восток», на самом деле давно назревшая необходимость дивер-

сификации отечественного экспорта, снижения рисков, которые связаны с тем, что более половины внешнеторгового оборота приходится на единственного партнера – Европейский союз. С этим напрямую связана другая, едва ли менее важная проблема – отраслевой диверсификации отечественного экспорта, о которой также идет разговор на протяжении всей новейшей истории России, и в очередной раз её важность подтвердило воздействие падения нефтяных цен на экономику страны.

Выступая на ПМЭФ в 2014 г. Президент России поставил цель по увеличению несырьевого экспорта на 6% ежегодно, и определенные результаты в данном направлении были достигнуты, несмотря на негативные внешние обстоятельства. Так, объем экспорта несырьевой продукции растет уже второй год подряд. По данным Минпромторга, в 2015 г. объем экспортных поставок обрабатывающей промышленности вырос на 10,5% по отношению к 2014 году. Министерство рассчитывает на то, что данная тенденция сохранится, но основой этого должно стать дальнейшее совершенствование системы поддержки экспорта в стране.

В связи с этим, в апреле 2015 г. был создан «Российский экспортный центр» (АО «РЭЦ»), который призван стать «единым окном» для экспортеров, скоординировав все существующие программы, механизмы и институты поддержки экспорта. На наш взгляд, формирование подобного комплексного агентства позволяет снизить транзакционные издержки экспортеров, удалить лишних посредников из цепочки создания стоимости и отвечает мировому опыту развития национальных систем поддержки экспорта. Кроме того, РЭЦ уже инициировал ряд значимых проектов, например, образовательную программу для представителей малого и среднего бизнеса российских регионов по осуществлению экспортной деятельности. Однако на прошедшей в начале текущего года конференции в ассоциации Деловая Россия, посвященной поддержке экспорта, замминистра экономического развития Алексей Лихачев высказал мнение о том, что РЭЦ все равно является не окончательной, а промежуточной структурой, на основе которой в будущем должна быть соз-

дана сеть профессиональных операторов – провайдеров услуг в области международного бизнеса.

Переходной формой, по-видимому, призваны стать торговые дома, которые планируется сформировать на базе торгпредств из сотрудников РЭЦ. Инициатором создания подобных структур, по данным РЭЦ, выступил бизнес, который заинтересован в передаче посредническим структурам функции по продвижению собственной продукции за рубежом. Пилотные дома будут созданы в 9 странах – близких экономических партнерах Казахстане, Таджикистане и Вьетнаме, трех из стран БРИКС – КНР, Индии и ЮАР, а также в Иране, Австрии и Аргентине. Ожидается, что все торговые дома начнут работу уже летом текущего года, а первый из них – в Казахстане – был открыт не далее как 30 июня.

Таким образом, в последние годы в развитии системы поддержки экспорта был произведен настоящий прорыв. Однако нельзя не признать, что сформированная система далека от совершенства. В частности, отсутствует четкая связь между приоритетами промышленной и внешнеторговой политики: поддержка экспорта очевидно должна быть целевой. Особенно с учетом недостатка средств, который отмечают представители ЭКСАР и других финансовых институтов.

С этим связана и другая проблема - созданные инструменты, в т. ч. Финансовые, не отвечают потребностям различных экспортоориентированных отраслей. Представители институтов развития пытаются решать и эту проблему, выходя на диалог с бизнесом (в начале года уже было проведено несколько специализированных мероприятий по поддержке экспорта IT и продукции сельского хозяйства). Однако пока работа на этом направлении находится в зачаточной стадии.

Отдельная и действительно очень серьезная проблема связана с экспортом услуг, в следующих докладах, думаю, она будет в полной мере проиллюстрирована. Причем она характерна не только для России, но и для мира в целом. С поддержкой экспорта услуг связаны многочисленные трудности,

включая недостатки действующей системы статистического учета, которая не позволяет получать точную оценку современного состояния и потенциала экспорта услуг и его вклада в формирование экспортных показателей нашей страны. Для продвижения услуг нецелесообразно использовать традиционные торговые дома, они часто неотчуждаемы от исполнителя, связаны с более крупными рисками, а потому требуют большего финансирования. Например, при рассмотрении экспорта IT отрасли был сделан вывод о том, что товары и услуги следует продвигать абсолютно по-разному.

Тем не менее настоящий круглый стол и подобные мероприятия добавляют уверенности, что эта, как и другие проблемы, стоящие перед внешне-экономическим сектором России, будут в скором времени решены. Спасибо за внимание.