

УДК 339.5

## ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫХ КОМПАНИЙ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ И ВАЛЮТНЫХ ВЗЛЕТОВ

**БАЛЮК ИГОРЬ АЛЕКСЕЕВИЧ**, канд. экон. наук, доцент Департамента мировой экономики и мировых финансов Финансового университета  
*E-mail: balyuk@bk.ru*

Последние несколько лет проблемы государственной поддержки экспорта российских несырьевых товаров постоянно находятся в центре внимания руководства страны, происходит постепенное формирование единой системы государственных институтов, оказывающих услуги российским экспортерам. В статье рассматриваются меры, принимаемые государством в целях поддержки экспортно-ориентированных предприятий на современном этапе развития страны, отмечаются нерешенные проблемы и содержатся рекомендации, направленные на расширение существующей государственной поддержки экспорта. В статье высказывается предположение, что активизация экспортной деятельности, связанной в первую очередь с несырьевыми товарами, опирающаяся на соответствующую государственную поддержку, может придать новый импульс развитию российской экономики и стать одним из факторов, обеспечивающих ее выход из сложной текущей ситуации с перспективами роста в ближайшем будущем.

**Ключевые слова:** государственная поддержка экспорта; Экспортное страховое агентство России; концепция «одного окна»; МСП-экспортеры; либерализация экспортных процедур.

## The State Support of Export-Oriented Companies under the Conditions of Sanctions and Foreign Currency Ups

**IGOR A. BALYUK**, PhD (Economics),  
associate professor of the Global Economy and World Finance Department, Financial University  
*E-mail: balyuk@bk.ru*

In the recent few years the problem of the state support of the Russian nonchromecast-resource exports has been in the focus of the government's attention; a unified system of state institutions providing services to Russian exporters has been gradually established. The paper examines the measures taken by the government to support export-oriented enterprises, identifies outstanding issues and provides recommendations to enhance the existing state support of exports. It is suggested that boosting the export activities related primarily to non-resource goods based on the existing state support can give a new impetus to the development of the Russian economy and become one of the factors of remedying the current situation with the prospects of growth in the near future.

**Keywords:** state exports support; Export Insurance Agency of Russia; "one window" concept; SME exporters; liberalization of export procedures.

### Создание благоприятных условий для отечественных экспортеров

Вследствие девальвации рубля, произошедшей в конце 2014 г., для отечественных экспортеров сложились достаточно благоприятные условия для получения так называемой экспортной

премии. Девальвация национальной валюты позволяет уменьшать себестоимость продукции, выраженной в основных мировых валютах. В результате национальные экспортеры имеют возможность получать дополнительный доход за счет конвертации экспортной выручки в на-

циональную валюту по более высокому текущему обменному курсу. Кроме того, они могут продавать свои товары и услуги по ценам ниже среднемировых, что способствует повышению уровня конкурентоспособности отечественной продукции.

В подобной ситуации у российских производителей, которые ранее ориентировались только на внутренний рынок, появились новые перспективы развития в части выхода на зарубежные рынки. Причем максимальное преимущество с точки зрения минимизации издержек получили компании, осуществляющие производственную деятельность целиком в России без использования иностранных комплектующих.

Как отмечается в аналитическом отчете «МСП Банка», входящего в группу Внешэкономбанка, «вследствие низкого уровня отраслевой диверсификации российской экономики существует высокая степень ее зависимости от международной конъюнктуры рынков сырьевых товаров»<sup>1</sup>. Чтобы избавиться от сырьевой зависимости, требуется всячески стимулировать рост объема несырьевого экспорта. По мнению министра Минэкономразвития России А. В. Улюкаева, России сейчас особенно необходимо заниматься развитием несырьевого экспорта, потому что низкие цены на нефть — это долгосрочная тенденция. Кроме того, темпы экономического роста в мире за последние 15 лет упали в два раза (до 3%), а темпы роста мировой торговли впервые за много лет уступают темпам роста мировой экономики<sup>2</sup>.

В нынешней ситуации активизация экспорта, в первую очередь несырьевых товаров при условии соответствующей государственной поддержки, может придать новый импульс развитию российской экономики и стать одним из факторов, обеспечивающих ее выход из сложной текущей ситуации с перспективами роста в ближайшем будущем. Не случайно проблемы государственной поддержки экспортно-ориентированных предприятий и организаций

находятся в последнее время в центре внимания руководства страны. По словам члена правления Внешэкономбанка П. Фрадкова, «главной надеждой российского экспорта является средний предприниматель, на поддержку которого сегодня ориентирована власть»<sup>3</sup>.

Вопросы государственной поддержки российского экспорта регулярно обсуждаются в последнее время и в научных кругах [1, 2]. Однако, как правило, в научных статьях рассматриваются отдельные направления и инструменты этой поддержки. В данной статье предпринята попытка анализа государственной поддержки экспортно-ориентированных предприятий и организаций на современном этапе развития страны как процесса формирования единой системы государственных институтов, оказывающих необходимые услуги российским экспортерам.

### **Создание ЭКСАР с целью формирования комплексной системы, обеспечивающей и поддерживающей развитие экспортной деятельности в России**

Краеугольным камнем государственной программы поддержки экспорта, которая обсуждалась в конце 2009 г. в рамках реализации мероприятий Правительства РФ по антикризисному развитию национальной экономики, стало создание осенью 2011 г. Экспортного страхового агентства России (далее — ЭКСАР), созданного в виде 100%-ной дочерней компании Внешэкономбанка после вступления в силу Федерального закона от 18.07.2011 № 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». Основные положения деятельности ЭКСАР сформулированы в постановлении Правительства РФ от 22.11.2011 № 964 «О порядке осуществления деятельности по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков». Уставный капитал ЭКСАР, составивший 30 млрд руб., был размещен в виде

<sup>1</sup> Различия в финансовой устойчивости экспортеров и неэкспортеров в сегменте МСП. Аналитический центр «МСП Банка», 2015. URL: <http://www.mspbank.ru/userfiles/files/MSP-export.pdf> (дата обращения: 12.05.2016).

<sup>2</sup> Сайт «Вести экономики». URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/63609>.

<sup>3</sup> Сайт «Вести экономики». URL: <http://www.vestifinance.ru/videos/22431>.

депозитов в различных банках, а процентный доход должен был использоваться для обеспечения текущей работы ЭКСАР.

Цель деятельности ЭКСАР заключается в поддержке российского экспорта и инвестиций за пределами Российской Федерации по двум основным направлениям:

- 1) страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков;
- 2) страхование российских инвестиций за пределами Российской Федерации от политических рисков.

По каждой сделке ЭКСАР может покрывать до 95% убытков по политическим рискам и до 90% — по коммерческим рискам. В отдельных случаях по решению Совета директоров может быть покрыто до 100% убытка. Наряду с товарами страхуются и различные виды услуг (инжиниринг, монтаж и др.).

ЭКСАР планирует работать с широким спектром российских компаний, преимущественно ориентированных на экспорт промышленной и несырьевой продукции, и намерено восстановить утраченные позиции российских предприятий и организаций на некогда освоенных международных рынках. Таким образом, основной целевой группой ЭКСАР являются экспортно-ориентированные малые и средние предприятия (далее — МСП) с высоким удельным весом инновационной составляющей, которым, в отличие от российских топливно-сырьевых гигантов-экспортеров, крайне сложно получить финансирование со стороны коммерческих банков.

ЭКСАР использует два основных механизма поддержки экспортеров:

- российский экспортер продает товары или услуги за рубеж с отсрочкой платежа. В этом случае страхуется возникающая дебиторская задолженность. Если иностранный покупатель не заплатит российскому продавцу за поставленные товары (оказанные услуги), то это сделает ЭКСАР, которое предпримет процедуры по взысканию задолженности с иностранного покупателя;
- российский или иностранный банк выдает кредит иностранному покупателю на оплату российской продукции. В этом случае ЭКСАР страхует банку риски невозврата кредита и процентов по нему. Если иностранный

должник, покупающий российскую продукцию, не выплатит вовремя проценты или не погасил кредит, ЭКСАР возвратит сумму кредита и проценты российскому банку, а потом уже взыщет задолженность с иностранного должника.

В настоящее время деятельность ЭКСАР осуществляется в соответствии со Стратегией развития<sup>4</sup>, наметившей основные направления его работы.

Следует заметить, что создание ЭКСАР не является каким-то уникальным изобретением России, поскольку финансирование внешне-торговых операций, опирающееся на страховое покрытие соответствующих государственных экспортных кредитных агентств (далее — ЭКА), призванных поддерживать экспорт своих национальных предприятий и организаций, существует уже не один десяток лет во многих странах и с успехом продолжает использоваться в периоды нестабильности и даже рецессии на мировых финансовых рынках. Система национальных ЭКА насчитывает более 70 институтов поддержки экспорта, включая специализированные институты по гарантированию экспорта и страхованию экспортных рисков. Первое ЭКА было создано еще в 1919 г. в Великобритании, но наиболее активно эти агентства создавались со второй половины 1980-х гг. вплоть до начала XXI в.

Помимо страховой деятельности, ЭКА осуществляют организационную и информационно-аналитическую поддержку национального экспорта. Иными словами, главные цели любого национального ЭКА — создание условий для продвижения продукции национальных производителей на зарубежные рынки, минимизации рисков финансовых потерь и улучшения условий финансирования экспорта со стороны национальных банков.

Каковы результаты деятельности ЭКСАР за время, прошедшее с момента его создания? Реальное страхование сделок началось в 2012 г. В общей сложности в 2012–2015 гг. было застраховано около 420 экспортных проектов на сумму около 11 млрд долл. США. В течение 2016 г. объем

<sup>4</sup> Стратегия развития ЭКСАР на период 2015–2017 годов. URL: <http://www.exiar.ru> (дата обращения: 12.05.2016).

поддержанного экспорта должен составить около 7 млрд долл. США. К декабрю 2015 г. ЭКСАР имело застрахованные сделки с участием представителей 62 стран. Основной объем работы был связан со Словакией, Белоруссией, Азербайджаном, Казахстаном и Мексикой. В числе наиболее крупных реализованных сделок поставки самолетов *Sukhoi Superjet 100* в Мексику, высокотехнологичного энергетического оборудования в Польшу, поставки вагонов метро в Белоруссию, зерноуборочных комбайнов в Казахстан, поставки вагонов в Азербайджан, поставки автомобилей КамАЗ в Туркменистан, поставки различных видов продукции на Кубу и др. Среди крупнейших клиентов ЭКСАР, экспортирующих несырьевые виды продукции, находятся такие компании, как «РУСАЛ», «Норильский никель», «ЕВРАЗ», «УРАЛХИМ» и др.<sup>5</sup> В последнее время в условиях действующего санкционного режима увеличилось количество проектов в странах Юго-Восточной Азии, Африки, Латинской и Южной Америки.

В результате активной государственной поддержки экспортеров несырьевых товаров на протяжении 2014–2015 гг. несырьевой экспорт превышал сырьевой не только по темпам роста, но и по стоимости. По данным Минэкономразвития России, несырьевой экспорт в 2015 г. составил 187,2 млрд долл. США при совокупном объеме экспорта страны 343,4 млрд долл. США<sup>6</sup>. Таким образом, постепенно происходит оптимизация структуры экспорта с точки зрения соотношения доли сырьевых и несырьевых товаров. В то же время, по данным Минэкономразвития России, в мире доля несырьевых товаров составляет в среднем 85%, что значительно выше нынешнего уровня России<sup>7</sup>.

В 2011–2015 гг. доля несырьевых товаров в ВВП России выросла с 12,5 до 14,1%<sup>8</sup>, однако среднемировое значение составляет 21% (для сравнения: доля несырьевых товаров в ВВП Китая — 25%, в Южной Корее — 50%, в

Германии — 40%)<sup>9</sup>. Правительство РФ планирует увеличивать объемы несырьевого экспорта, и в настоящее время основная поддержка оказывается государством энергетическому машиностроению, металлургии, автомобильному и железнодорожному транспорту<sup>10</sup>.

Хотя ЭКСАР попало в санкционные списки как дочка Внешэкономбанка, это не оказало существенного влияния на его деятельность, поскольку оно не занимается привлечением внешнего финансирования. В большей степени это затронуло банки, в связке с которыми работает ЭКСАР, ограничив их возможности по кредитованию российских экспортеров за счет привлеченных за границей денежных ресурсов. В результате усложнился сам процесс организации финансирования сделок с участием ЭКСАР.

Создание ЭКСАР стало первым шагом Правительства РФ на пути формирования комплексной системы, обеспечивающей и поддерживающей развитие экспортной деятельности в России не только на общенациональном уровне, но и на уровне отдельных отраслей и секторов экономики. Идея формирования единой системы государственной поддержки российского экспорта нашла свое воплощение в дорожной карте «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта», которая была утверждена в 2012 г.<sup>11</sup>, куда заложены темпы роста несырьевого экспорта страны на уровне 6% в год.

Единая система поддержки экспорта включает финансовые и нефинансовые меры. Финансирование экспортных поставок высокотехнологичной продукции, а также реализация долгосрочных капиталоемких инвестиционных проектов за рубежом, предусматривающих поставки российской экспортной продукции и имеющих стратегическое значение для России, могут частично или полностью осуществляться за счет средств государственного бюджета. Помимо прямого финансирования из госбюджета, а также субсидирования процентной

<sup>5</sup> Сайт «Россия сегодня». URL: <http://ria.ru/interview/20151209/1338876818.html>.

<sup>6</sup> Сайт Минэкономразвития России. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/press/news/20160310>.

<sup>7</sup> Сайт «Газета.RU». URL: <http://www.gazeta.ru/business/2014/02/20/5918921.shtml>.

<sup>8</sup> Сайт «Российской газеты». URL: <http://rg.ru/2016/04/19/slabyj-rubl-igraet-vazhnuju-rol-v-razviti-eksporta.html>.

<sup>9</sup> Сайт «Газета.RU». URL: <http://www.gazeta.ru/business/2014/02/20/5918921.shtml>.

<sup>10</sup> Сайт «Россия сегодня». URL: <http://ria.ru/interview/20151209/1338876818.html>.

<sup>11</sup> Распоряжение Правительства РФ от 29.06.2012 № 1128-р «О плане мероприятий „Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта”».

ставки, экспорт может поддерживаться за счет предоставления государственных гарантий Российской Федерации. Порядок получения государственной гарантии закреплен постановлением Правительства РФ № 803 от 01.11.2008 № 803, которая предоставляется при экспорте товаров согласно перечню промышленной продукции, утвержденному распоряжением Правительства РФ от 21.09.2004 № 1222-р.

В соответствии с постановлениями Правительства РФ от 13.12.2012 № 1302 и от 08.06.2015 № 566 Внешэкономбанк и «Российский экспортно-импортный банк» («Росэксимбанк») имеют право предоставлять кредиты иностранным покупателям российских экспортеров высокотехнологичной продукции по процентной ставке, субсидированной за счет средств госбюджета в целях обеспечения конкурентоспособности российских экспортеров на международном рынке. По словам министра Минэкономразвития России А.В. Улюкаева, бюджетное субсидирование процентной ставки в области экспортного кредитования на 2015–2017 гг. предусмотрено в размере 10 млрд руб. ежегодно<sup>12</sup>.

Стоимость кредитования банками российских экспортеров может быть снижена за счет страхового покрытия со стороны ЭКСАР. Страховые полисы ЭКСАР обеспечены гарантиями Минфина России. Существует также специальная программа по рефинансированию банков в ЦБ РФ. Так, кредит можно взять на три года по ставке 9% годовых, что позволяет банкам существенно снижать стоимость финансирования для экспортеров. Банки с учетом страховой премии ЭКСАР выдают двух- и трехлетние кредиты по ставке около 12% годовых. С учетом действующей с августа 2015 г. ключевой ставки ЦБ РФ (11% годовых) стоимость финансирования является относительно невысокой.

В целях развития страхования экспорта постановлением Правительства РФ от 14.11.2014 № 1204 были внесены изменения в Правила экспортного страхования, позволившие ЭКСАР предоставлять страховую поддержку не только экспортерам, российским инвесторам и банкам, но и факторинговым и лизинговым компаниям,

международным банкам развития и другим финансовым организациям.

Кроме того, в рамках формирования Единого центра кредитно-страховой поддержки экспорта, действующего на базе ЭКСАР, в конце 2014 г. решением Правительства РФ в собственность ЭКСАР был передан государственный специализированный «Росэксимбанк». На эти цели было выделено 1 млрд руб. Предполагалось, что «Росэксимбанк» будет выдавать экспортные кредиты, а ЭКСАР — обеспечивать страхование экспортных сделок.

Постепенно расширяя рамки государственной поддержки российского экспорта, в марте 2016 г. Правительство РФ увеличило лимит страховой ответственности ЭКСАР до 10 млрд долл. США. Наряду с этим были утверждены новые правила страхования экспортных кредитов и зарубежных инвестиций от предпринимательских и политических рисков, направленные, в частности, на поддержку проектов по модернизации ориентированных на экспорт производств, а также проектов развития российских сервисных и производственных центров за рубежом<sup>13</sup>.

Анализ первых результатов осуществляемой государством программы поддержки экспорта показал, что помимо кредитно-страховой деятельности компаниям-экспортерам необходима нефинансовая поддержка. В связи с этим стала разрабатываться концепция «одного окна», через которое экспортер может получить весь спектр услуг по поддержке своей продукции на зарубежных рынках [3].

### Создание структур, занимающихся проблемами экспорта

В апреле 2015 г. была зарегистрирована компания АО «Российский экспортный центр» (далее — РЭЦ), представляющее собой государственный институт финансовой и нефинансовой поддержки экспорта, созданный в структуре Внешэкономбанка (является его 100%-ным дочерним обществом) при поддержке Правительства РФ и нацеленный на взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, а также различными государственными службами. Среди основ-

<sup>12</sup> Сайт «РБК Quote». URL: <http://quote.rbc.ru/news/fond/2014/09/18/34219496.html>.

<sup>13</sup> Сайт «Россия сегодня». URL: <http://ria.ru/economy/20160329/1399355154.html>.

ных функций РЭЦ осуществление консультаций по вопросам экспорта, помощь в организации экспортной деятельности, сопровождение прохождения экспортных процедур и запросов экспортеров при работе с профильными министерствами и ведомствами, координация деятельности торговых представительств России за рубежом в части поддержки экспортных проектов.

В настоящее время экспортными процедурами занимаются различные государственные структуры. Выдача лицензий на экспортные операции и субсидирование процентной ставки по экспортным контрактам находятся в компетенции Минпромторга России. Минэкономразвития России руководит деятельностью торгпредств. Минфин России занимается вопросами предоставления государственных гарантий, а ФТС осуществляет надзор в сфере таможенного оформления внешнеторговых сделок. Создание «одного окна» призвано устранить административные барьеры для экспортеров, однако некоторые эксперты скептически относятся к появлению нового государственного института поддержки экспорта и считают его «очередной административной надстройкой» [3].

В июне 2015 г. соответствующие изменения, закрепляющие правовой статус РЭЦ в качестве государственного федерального института поддержки экспорта, были внесены в Федеральный закон от 17.05.2007 № 82-ФЗ «О банке развития». В декабре 2015 г. РЭЦ стал единственным акционером ЭКСАР. Предполагается, что процесс консолидации сервисов для экспортеров и формирования в рамках Внешэкономбанка единого пула организаций, поддерживающих российский экспорт, в целях практической реализации концепции «одного окна» будет завершён в течение 2016 г. с передачей в собственность РЭЦ 100% акций «Росэксимбанка».

### **Государственная поддержка внешнеэкономической деятельности**

Базовыми приоритетами поддержки российских экспортеров со стороны РЭЦ, по словам его руководителя П.М. Фрадкова, являются высокая добавленная стоимость и размер экспортного проекта. В ближайшие 2–3 года РЭЦ планирует добиться системного упрощения регулирования в области экспорта, упрощения экспортных про-

цедур и роста в целом экспорта несырьевой продукции [4]. В настоящее время РЭЦ прорабатывает со средними российскими компаниями более 70 проектов поставок продукции за рубеж. Это компании из IT-отрасли, компании, связанные с производством электрооборудования, компонентов автомобильной промышленности, производители продуктов питания и др.<sup>14</sup>

Одной из приоритетных задач программы государственной поддержки внешнеэкономической деятельности является поддержка экспортно-ориентированных МСП. В связи с этим ЭКСАР разработало специальные инструменты, позволяющие МСП минимизировать риски внешнеэкономической деятельности и привлекать финансирование под свои экспортные проекты. Согласно внутренним стандартам ЭКСАР к МСП относится любая компания, занимающаяся экспортом несырьевой продукции с оборотом до 2 млрд руб. в год.

В целях информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности МСП в России создается сеть региональных центров поддержки экспорта. В настоящее время в рамках программы государственной поддержки МСП существуют 35 центров поддержки экспорта и 52 региональных интегрированных центра<sup>15</sup>.

Совокупный объем экспорта МСП в 2013 г. достиг 5 млрд долл. США. В связи с девальвацией рубля число МСП, которые решили реализовать свою продукцию за рубежом, стало увеличиваться. В 2014 г. общее количество экспортеров МСП выросло на 27% и составило около 13,5 тыс. При этом 85% из них находятся в регионах. В отдельных регионах число компаний малого и среднего бизнеса, связанных с экспортом, выросло в десятки раз<sup>16</sup>. При этом компаний, экспортирующих свою продукцию на системной основе, не более 2,5 тыс.<sup>17</sup>

Несмотря на существующую программу поддержки экспорта, включающую кредитование,

<sup>14</sup> Сайт «Вести экономики». URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/63609>.

<sup>15</sup> Сайт Минэкономразвития России. URL: <http://economy.gov.ru/minrec/press/news/20160310>.

<sup>16</sup> Сайт «Газета.RU». URL: [http://www.gazeta.ru/eksport/2016/02/02\\_a\\_8053427.shtml](http://www.gazeta.ru/eksport/2016/02/02_a_8053427.shtml).

<sup>17</sup> Сайт «Россия сегодня». URL: <http://ria.ru/interview/20151209/1338876818.html>.

страхование и предоставление государственных гарантий, доля экспортеров в общем количестве зарегистрированных МСП в России составляет меньше 1%. В то же время, по данным аналитического отчета ЭКСАР, в Европе на малые и средние предприятия приходится до 50% общего объема экспорта<sup>18</sup>. В США, например, 300 тыс. МСП занимаются экспортом товаров<sup>19</sup>.

Такие различия, по мнению директора Департамента развития малого и среднего бизнеса Минэкономразвития России Н.И. Ларионовой, в первую очередь связаны с тем, что наибольшую долю в общем количестве МСП составляют предприятия и организации в сфере оптовой и розничной торговли и компании, занимающиеся операциями с недвижимостью. В мире среди МСП-экспортеров традиционно преобладают предприятия обрабатывающей промышленности. В России же только 10% всех МСП являются обрабатывающими производствами<sup>20</sup>. Кроме того, реализации экспортного потенциала МСП препятствуют такие факторы, как недостаток информации об особенностях ведения бизнеса на зарубежных рынках, кадровые проблемы, высокая конкуренция за рубежом, повышенные требования к качеству продукции, предъявляемые зарубежными потребителями, сложности с организацией коммуникации с зарубежными партнерами.

В целях решения нефинансовых проблем МСП-экспортеров ЭКСАР совместно с Минэкономразвития организуют зарубежные бизнес-миссии, которые дают возможность представителям МСП познакомиться с иностранными партнерами и получить на местах необходимую информацию о правилах и специфике деятельности местного рынка. Кроме того, нефинансовую поддержку МСП оказывают сотрудники РЭЦ. Как правило, она включает получение общей консультации, помощь в подготовке документации, структурирование экспортного проекта и т.д. Для каждого клиента выстраивается план действий, для реализации которого могут быть

дополнительно привлечены эксперты по юридическим, страновым, финансовым вопросам, по вопросам патентования.

Как представляется, стимулировать экспортный потенциал российских МСП можно было бы за счет более глубокой переработки сырья и, как следствие, увеличения добавленной стоимости, а также за счет снижения издержек выхода на зарубежные рынки в результате упрощения процедур ведения экспортной деятельности и уменьшения стоимости экспортного финансирования (в том числе за счет государственного страхования экспортных контрактов). В 2015 г., например, ЭКСАР застраховало около 100 МСП-экспортеров на сумму около 200 млн долл. США<sup>21</sup>.

В Минэкономразвития России считают, что для российской экономики увеличение числа МСП-экспортеров может стать серьезным импульсом для дальнейшего развития. На экспорт приходится около 25% российского ВВП. Рост экспорта на каждые 4% за счет вовлечения в экспортную деятельность МСП будет давать прирост ВВП на 1%. Иными словами, с помощью экспортного потенциала МСП можно обеспечивать прирост ВВП России на 2–3% в год<sup>22</sup>.

По нашему мнению, главным результатом государственной поддержки экспорта в последние несколько лет можно считать осознанную необходимость формирования единой системы государственных институтов, оказывающих различные финансовые и нефинансовые услуги участникам внешнеэкономической деятельности. Системный подход позволил диверсифицировать структуру российского экспорта за счет роста его несырьевой составляющей. Однако для дальнейшего увеличения объемов несырьевого экспорта требуется активная работа не только внутри России, но и за рубежом. По мнению президента общественной организации «Деловая Россия» А.Е. Репика, необходимо искать перспективные ниши на зарубежных рынках и закрепляться на них. Нужно инвестировать в создание собственной производственной, сервисной и торговой инфраструктуры, вплоть до

<sup>18</sup> Сайт «Газета.RU». URL: [http://www.gazeta.ru/eksport/2015/05/21\\_a\\_6696805.shtml](http://www.gazeta.ru/eksport/2015/05/21_a_6696805.shtml).

<sup>19</sup> Сайт «Вести экономики». URL: <http://www.vestifinance.ru/articles/63609>.

<sup>20</sup> Сайт «Газета.RU». URL: [http://www.gazeta.ru/eksport/2016/02/02\\_a\\_8053427.shtml](http://www.gazeta.ru/eksport/2016/02/02_a_8053427.shtml).

<sup>21</sup> Сайт «Газета.RU». URL: [http://www.gazeta.ru/eksport/2015/05/21\\_a\\_6696805.shtml](http://www.gazeta.ru/eksport/2015/05/21_a_6696805.shtml).

<sup>22</sup> Сайт «Газета.RU». URL: [http://www.gazeta.ru/eksport/2016/02/02\\_a\\_8053427.shtml](http://www.gazeta.ru/eksport/2016/02/02_a_8053427.shtml).

приобретения доли рынка через покупку местных компаний за рубежом [5].

Российским компаниям-экспортерам требуется не только финансово-страховая поддержка, но и политическое сопровождение их внешне-экономических проектов. По словам первого заместителя главы Минэкономразвития России А.Е. Лихачева, в этой области главную роль играют межправительственные комиссии, нацеленные на расширение инвестиционного сотрудничества, решение транспортных, имущественных, налоговых и других проблем<sup>25</sup>. Так, существует проблема несовпадения российских и зарубежных технических регламентов, стандартов и фитосанитарных норм.

В последнее время происходит оптимизация географии торговых представительств Российской Федерации за границей. В 2015 г. были открыты три новых торгпредства: в ОАЭ, Монголии и Сингапуре. Основные клиенты торгпредств — средние ком-

пании, которые или уже являются экспортерами, или собираются заняться экспортной деятельностью. В 2016 г. Минэкономразвития России совместно с РЭЦ запускает пилотный проект по созданию торговых домов на принципах государственно-частного партнерства в Австрии, Аргентине, Вьетнаме, Индии, Иране, Казахстане, Китае, Франции, Таджикистане и ЮАР.

В 2016 г. Минэкономразвития России планирует также расширить географию субъектов Российской Федерации, связанных с подготовкой экспортных проектов. Особое внимание предполагается уделять повышению уровня информированности региональных компаний о государственных мерах поддержки внешне-экономической деятельности. Кроме того, в числе приоритетных задач повышение роли региональной инфраструктуры поддержки экспорта малых и средних региональных компаний с точки зрения выхода на внешние рынки и получения государственной поддержки. В российских регионах планируется создавать так называемые единые региональные окна по образцу РЭЦ.

<sup>25</sup> Сайт Минэкономразвития России. URL: <http://economy.gov.ru/minec/press/news/20160310>.

## Литература

1. Козлов Л.Е., Иванов А.А. и др. Государственная поддержка экспорта в России в условиях санкций // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. 2015. № 8. С. 545–547.
2. Погодаева Т.В. Государственная поддержка экспорта в России: направления развития в условиях ВТО-регулирувания // Вестник Тюменского государственного университета. 2014. № 11. С. 40–50.
3. Экспортеры пойдут оконным путем // Коммерсантъ. 03.04.2015.
4. Не хотелось бы создавать очередную «мусорообразную» структуру // Ведомости. 22.04.2015.
5. Репик А. Успех в «окне возможностей» зависит от шагов государства и бизнеса // Эксперт. 2015. № 20–21.

## References

1. Kozlov L. E, Ivanov A. A. and al. State Support of Export in Russia in Situation of Sanctions [Gosudarstvennaia podderzhka eksporta v Rossii v usloviakh sanktsii]. *Mezhdunarodnyj zhurnal prikladnyh i fundamental'nyh issledovaniy — International Journal of Applied and Fundamental Research*, 2015, No. 8, pp. 545–547.
2. Pogodaeva T. V. State Support of Export in Russia: Directions of Development in Situation of WTO-regulation [Gosudarstvennaia podderzhka eksporta v Rossii: napravleniia razvitiia v usloviakh VTO-regulirovaniia]. *Vestnik Tjumenskogo gosudarstvennogo universiteta — Herald of Tyumen State University*, 2014, No. 11, pp. 40–50.
3. Exporters Will Go a Window Way [Eksportiory poidut okonnym putiom]. *Kommersant — Kommersant*, 03.04.2015.
4. We Are Not Going to Establish a New Junk-like Structure [Ne khotelos' by sozdavat' ocherednuiu «musoroobraznuiu» strukturu]. *Vedomosti — Vedomosti newspaper*, 22.04.2015.
5. Repik A. Success in the “Window of Opportunities” Depends on Steps Made by the State and Business. [Uspekhi v «okne vozmozhnostei» zavisit ot shagov gosudarstva i biznesa]. *Jekspert — Expert*, 2015, No. 20–21.