

## Российский опыт господдержки национальных экспортеров

### Н.Ю. Родыгина,

д-р экон. наук, проф., профессор кафедры Торгового дела и торгового регулирования, Московский государственный институт международных отношений МИД России, профессор кафедры международной торговли и внешней торговли РФ, Всероссийская академия внешней торговли при Министерстве экономического развития Российской Федерации (e-mail: nataliarodugina@mail.ru)

### В.И. Мусихин,

бакалавр факультета экономистов-международников (ФЭМ), Всероссийская академия внешней торговли при Министерстве экономического развития Российской Федерации (e-mail: VladislavMusikhin@icloud.com)

*Аннотация. В данной статье рассмотрены вопросы, касающиеся структуры поддержки национального экспорта. Рассмотрена структура и важнейшие функции организаций и институтов, освещены вопросы юрисдикции каждого учреждения касательно вопросов внешней торговли.*

*Abstract. This article is related to the range of issues of support of national exports of the Russian federation, the structure and the most important functions of organizations and institutions, the issues of jurisdiction of each particular institution regarding foreign trade issues.*

**Ключевые слова:** мировая экономика, внешняя торговля, Минэкономразвития, РЭЦ, РОСЭКСИМБАНК, Внешэкономбанк, МИД, поддержка экспорта, ЭКСАР.

**Keywords:** world economy, foreign trade, Ministry of economic development, REC, EXIMBANK of Russia, VEB of Russia, the Ministry of foreign Affairs, export support, EXIAR.

### Введение

В условиях современной мировой экономики, в которой организации работают не исключительно на национальных рынках, а рассматривают возможности деятельности на рынках зарубежных стран, многие компании сталкиваются с рядом проблем и сложностей. Затруднения возникают прежде всего потому, что, осуществляя деятельность на зарубежных рынках, многие фирмы зачастую не имеют достаточного объема знаний, опыта и экспертизы в данной сфере, то есть, в некоторой степени, необходимой поддержки.

Во многих странах, особенно в странах ближнего и дальнего Востока, эта проблема выражена наиболее характерно. Например, представляется абсолютно невозможным для российского предприятия выйти на, скажем, японский рынок. Традиции, лежащие в основе корпоративной и бизнес-культуры, не только накладывают отпечаток на поведенческие модели партнеров в переговорном процессе, но и формируют «остов», «базис» всех деловых отношений. Не зная этих особенностей, российская компания может попросту даже и не пытаться «выйти» на рынок данного государства.

Для успешной работы национальных предприятий (предприятий с резидентством в стране нахождения головной материнской компании) многие страны имеют специализированные органы по поддержке организаций, ориентированных на экспорт. Это могут быть как государственные предприятия, так и частные организации, которые в той или иной степени находятся под контролем государства. Так, французская ERAI MONDE [1] осуществляет поддержку предприятий, занимающихся активной инновационной деятельностью, сопровождает компа-

нию от момента первичного выхода на рынок до формирования представительства в данной стране, помогает в подборе партнеров, коммерсантов и торговых агентов в странах, где потенциально может осуществляться работа организации. Немецкая Hermes, полностью находящаяся в частных руках, осуществляет страхования внешнеэкономических операций, выполняя целый комплекс услуг, направленных на «упрочение» взаимоотношений между контрагентами разных стран.

Российская Федерация исторически занимает прочную позицию на мировом рынке топливно-энергетических ресурсов, продуктов сельского хозяйства. [2]

Согласно посланию вновь избранного Президента России Владимира Владимировича Путина, перед Россией стоит задача повышение доли экспорта высокотехнологичной продукции в экспорте. [3]

Из общего круга задач, стоящих перед российскими экспортерами, мы бы хотели выделить следующие:

1. Необходимо расширять номенклатуру экспортируемых товаров, увеличивая продуктовые линейки как в ширину, так и в глубину. При этом, необходимо не только поддерживать текущий уровень торговли с определенным перечнем стран, но и выходить на новые рынки, искать новых покупателей для продукции российского производства.

2. Важно наращивать экспорт сырья товаров, увеличивая долю добавленной стоимости на единицу готовой продукции. Принимая во внимание, что современная мировая торговля – это торговля, прежде всего, высококачественной и высокотехнологичной продукцией, важно базировать экспорт на продукции

интеллектуальной деятельности и научных разработках.

3. Производимая в России продукция на экспорт достаточно высока по своему качеству. При этом, можно отметить, что отсутствует однородность в системах сертификации и стандартизации продукции. Это, в свою очередь, может влиять на работу с зарубежными партнерами. В то время как во многих странах существует необходимость следования требованиям качества ISO 9000, далеко не все фирмы-резиденты нашего государства знакомы с этими нормативами.

4. Одинаковый подход в применении стандартов может быть достигнут, в том числе, при создании системы коммуникации между отдельной фирмой и конкретным органом государственной власти РФ. Это, в свою очередь, позволит устранить излишние «барьеры» административной системы, устранив «бюрократизм» современных механизмов экспорта. Во многом это может быть достигнуто благодаря инструментам Цифровой экономики. Блокчейн технологии позволяют осуществлять быстрый обмен сведениями, при их полной конфиденциальности и недоступности третьим лицам.

5. Зачастую, небольшому предприятию попросту не под силу выйти на международный рынок в одиночку. Гораздо проще осуществить это будучи членом некоторой группы, организации, совместного предприятия. А потому необходимо создать платформу для взаимодействия экспортеров между собой, где они могли бы не только обмениваться идеями, мнениями и оценками, но и формировать специализированные союзы, тем самым выступая более крупным «игроком» на международном рынке.

6. По современным оценкам, доля России в международной торговле составляет около двух процентов. Столь невысокая доля объясняется не только и не столько существующими объемами экспорта. Многие предприятия, экспортирующие продукцию российского производства, функционируют лишь в краткосрочном периоде. Нестабильная геополитическая обстановка, отсутствие четкой законодательной базы, высокая рискованность проведения внешнеторговых операций со странами Западной Европы и Дальнего Востока ведут к столь переменчивому поведению предприятий. Для нашего государства важно наращивать число фирм, которые бы осуществляли экспортную деятельность, как основную, на постоянной основе. Причем требуется участие предприятий не только крупного, но и малого и среднего бизнеса.

Весь инструментарий по регулированию российского экспорта можно разделить на две части.

Первая часть – *законодательство*. Ключевыми законами являются: «Закон РФ «Об основах государственного регулирования внешне-торговой деятельности» (от 21 ноября 2003 г.), Закон РФ «Об иностранных инвестициях в РФ»

(от 25 июля 2002 г. № 117-ФЗ), Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» (от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ), Патентный закон РФ (от 23 сентября 1992 г. № 3517-1), Закон РФ «О таможенном тарифе» (от 21 мая 1995 г. № 5003-1), Таможенный кодекс РФ (от 28 мая 2003 г., № 61-ФЗ), Закон РФ «О международном коммерческом арбитраже» (от 7 июля 1993 г. № 5338-1). К этому перечню следует также отнести государственные концепции и программы развития, стратегии, рекомендации органов власти по поддержке национального экспорта. Эта нормативная база предусматривает поддержку на национальном уровне. [4]

Кроме того, существует поддержка экспортирующих предприятий и на наднациональном уровне. Это вся совокупность НПА в рамках международных экономических, таможенных и валютных союзов. Примером может служить законодательство ЕАЭС.

Вторая часть регулятивного аппарата – *аппарат организаций* по поддержке экспорта. Всего среди всех субъектов поддержки национального экспорта РФ можно выделить 3 больших группы.

Первую группу формируют органы исполнительной государственной власти. Среди них можно отметить Министерство Экономического развития РФ, Министерство промышленности и торговли РФ, Министерство финансов РФ, Министерство иностранных дел РФ, Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство связи и массовых коммуникаций РФ, а также министерство энергетики РФ. Значительным функционалом обладают две службы. Это Федеральная таможенная служба РФ (ФТС) и Федеральная налоговая служба (ФНС). На этом уровне также можно выявить два министерства, имеющих «региональную привязку». Среди них – Министерство по делам Северного Кавказа и Министерство по развитию Дальнего Востока.

Вторая группа занимает подчиненное положение относительно первой. Руководство вторым уровнем осуществляется в рамках, так называемого, «Соглашения о взаимодействии».

Во втором уровне можно отметить два ключевых субъекта. Это Российский экспортный центр (РЭЦ) и Внешэкономбанк. Рассматривая Группу РЭЦ, то в его структуре можно выделить три ключевых звена. Это, непосредственно, сам экспортный центр, Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), а также Российский экспортно-импортный банк (РОСЭКСИМБАНК). Очевидно, на данном уровне присутствуют целых две организации, занимающихся банковскими операциями. Важно понимать, что есть РОСЭКСИМБАНК осуществляет широкий спектр банковских услуг, то Внешэкономбанк занимается, в основном, поддержкой крупных экспортных инвестиционных проектов с финансовой точки зрения.

И, наконец, «Соглашением о сотрудничестве» связан выделенные нами второй и третий уровни.

Третье звено субъектов формируют 4 ключевых организации-объединения, которые в некоторой степени ограничены в своих полномочиях и осуществляют широкий спектр консультационных услуг. Это Торгово-промышленная палата, Российский союз промышленников и предпринимателей, общественная организация «Деловая Россия» и схожая по своим целям организация «Опора России».

Эта трехзвенная система поддержки российских экспортеров формирует комплексную систему поддержки национального бизнеса в вопросах работы на зарубежных рынках для российских фирм.

Кратко охарактеризуем каждый из уровней более детально.

Ключевую роль во всей системе российского экспорта принадлежит Минэкономразвития РФ. Именно этот орган исполнительной власти определяет общую стратегию развития, формирует нормативно-правовую базу. Также действительный орган координирует деятельность торговых представительств России за рубежом, осуществляет мониторинг по соблюдению в РФ норм и правил ВТО, способствует сотрудничеству стран в сфере научных технологий и науки, оказывает консультационные услуги. Посредством торговых представительств осуществляется защита российских компаний за рубежом, помощь в создании деловых связей, выполняется мониторинг исполнения соглашений и обязательств в рамках программ сотрудничества. [5]

Кроме федеральных органов поддержки экспорта существуют также и региональные центры, которые занимаются информационно-консультационной деятельностью, организуют деловые форумы, мероприятия и выставки.

Минпромторг РФ осуществляет контроль экспортно-импортных операций во всех вопросах, за исключением таможенного регулирования. Помимо осуществления ярмарочной деятельности за рубежом, организация занимается выдачей лицензий и разрешительных документов, а также обладает полномочиями на проведения расследований на предмет экономических преступлений; может вводить антидемпинговые и компенсационные меры, применять методы нетарифного регулирования. [6]

Минфин РФ участвует в качестве важного посредника экспортных операций. Именно оно в праве предоставлять государственные экспортные кредиты, а также выдавать гарантии российским предприятиям, выступать в качестве референта. [7]

Сфере деятельности МИД РФ охватывает весь спектр дипломатических отношений РФ с другими государствами, включая защиту законных интересов российских граждан/фирм за рубежом. Кроме того, министерство проводит политику по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству. [8]

ФНС РФ гарантирует соблюдение налогового законодательства в соблюдении внешне-торговых операций, вырабатывает комплекс

мер, по решению проблемы двойного налогообложения между странами ЕАЭС, а также выполняет надзор за возмещением и вычетом экспортного налога на добавленную стоимость, акцизов, которые уплачивают экспортирующие фирмы. [9]

Цель деятельности ФТС заключается в проведении контроля при пересечении товаров таможенной границы РФ, санитарного, карантинного, фитосанитарного, ветеринарного контролей. С финансовой точки зрения, служба выполняет функции органа валютного контроля.

Касательно второго уровня, особое внимание следует уделить Внешэкономбанку. Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» была учреждена в 2007 году согласно ФЗ № 82 «О банке развития». Ключевое направление деятельности организации – финансовая поддержка инвестиционных проектов и участие в инвестиционной деятельности за рубежом, а также гарантийная и финансовая поддержка экспортирующих фирм. С 2014 года при Банке Развития функционирует Комитет, который выполняет рекомендательные функции в ВЭД.

Что касается РЭЦ, то он начал свою деятельность в 2015 году согласно ФЗ №185 «О внесении изменений в ФЗ «О банке развития» и статью 970 части второй ГК РФ». Центр осуществляет финансовую и нефинансовую поддержку экспорта, является ключевой структурой в поддержке несырьевого экспорта. Благодаря сотрудничеству с другими министерствами Группа РЭЦ имеет обширную информационную базу, проводит анализ экспортной деятельности, осуществляет детальный мониторинг экспорта каждого из регионов, анализ препятствий и преград для успешных экспортных сделок. [10]

В состав Группы РЭЦ входит АО «ЭКСАР», которое осуществляет страхование экспортных кредитов, инвестиций от предпринимательских и политических рисков. По составу акционеров, РЭЦ владеет 100% акций акционерного общества. Помимо страховой деятельности, ЭКСАР занимается выдачей независимых гарантий, предоставляет поручительство для национальных и стратегически-важных проектов РФ.

Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк оказывает широкий спектр банковских услуг, начиная с выдачу прямых кредитов, структурного, проектного финансирования до обеспечения банковских гарантий по возврату авансового платежа, по исполнению обязательств экспортного контракта, а также возможность удержания денежных средств для открытия международного безотзывного аккредитива.

Третий уровень институтов поддержки российского экспорта состоит из организаций, осуществляющих консультационные услуги. Помощь может состоять как в подборе подходящей организации/министерства для осуществления зарубежной поставки товара или услуги, так и в оказании экспертной и консультационной помо-

щи в продвижении экспортных проектов. Для повышения всеобщей экономической грамотности и осведомленности о правильности ведения деятельности на зарубежных рынках РСГП, ДелРос и ОПОРА регулярно проводят мероприятия по данной тематике. Организации активно сотрудничают в сфере выработке новых инструментов, а также совершенствовании старых механизмов продвижения российской продукции на внешние рынки.

Особого внимания заслуживает французский опыт содействия малым и средним предприятиям по выходу на внешний рынок. Выдающихся успехов в этом направлении добился регион Рона-Альпы.

Рона-Альпы – второй регион во Франции по размеру экспорта, имеющий наибольшее сальдо торгового баланса, традиционно открытый для Европы и для всего мира, продемонстрировал прагматизм и способность к инновациям в области развития внешнеторговой деятельности, создав в 1987 году ERAI (Enterprice Rhone-Alpes International). Это было сделано по инициативе властей, Союза предпринимателей и торгово-промышленных палат региона.

Благодаря двойному действию процессов децентрализации и глобализации необходимые функции государственных организаций различного уровня становятся более очевидными. Естественно, при этом катализатором в реализации программ финансового содействия предприятиям-экспортёрам выступают местные институты, в то время как государству отводится регулирующая роль и функция арбитра в международной торговой системе. Именно поэтому так важна роль таких организаций, как ERAI MONDE, которая занимается деятельностью по содействию и поддержке экспортеров основных французских региональных и национальных организаций, а также иностранных компаний, стремящихся выйти на французский рынок.

ERAI MONDE является одной из крупнейших в мире сетей по сопровождению компаний в их международном развитии. Положительный опыт ERAI MONDE может быть использован в условиях современной России.

### Заключение

Таким образом, можно сделать вывод: в РФ создана мощная система поддержки национальных экспортеров. Существует функциональный комплекс, который не только оказывает консультационную помощь, но и сопровождает организацию в ее деятельности на внешнем рынке. Очевидно, ключевым моментом в вопросах касательно государственной поддержки российского экспорта, является факт производства в РФ таких товаров и услуг в России, которые были бы конкурентоспособны на международном рынке, отличались высокой долей добавленной стоимостью на единицу продукции. Для выполнения этой задачи важно, в первую очередь, анализировать текущие тренды мирового рынка, прогнозировать мировую конъюнктуру, адапти-

ровать свою производственную деятельность согласно этим ведущим направлениям. Для успешного функционирования на мировом рынке является не менее важным и создание, а затем, и последующее развитие финансовых и нефинансовых механизмов стимулирования экспорта, прежде всего несырьевого экспорта. Для этого задействованы такие механизмы, как предоставление и страхование экспортных кредитов, субсидирование процентных ставок, страхование предпринимательских и политических рисков, предоставление государственных кредитов. Несомненно, российский опыт внешней торговли невелик, а потому создание таких организаций, как Группа РЭЦ, РЭЦ в её составе лишь служат доказательством того, что Россия стремится стать мощным конкурентоспособным игроком на мировом рынке товаров и услуг.

### Библиографический список:

1. ERAI MONDE. Официальный Веб-сайт. // URL: <https://erai-monde.com/ru/> (дата обращения: 10.05.2018).
2. РЭЦ. Поддержка экспортных поставок // URL: <https://www.exportcenter.ru/services/podderzhka-eksportnykh-postavok/> (дата обращения: 11.05.2018).
3. Послание Владимира Путина Федеральному собранию 2018. // URL: <https://www.1tv.ru/shows/vystupleniya-prezidenta-rossii/poslanie-federalnomu-sobraniyu/poslanie-vladimira-putina-federalnomu-sobraniyu-2018-polnaya-versiya/> (дата обращения: 09.05.2018).
4. Сборник Федеральных законов РФ. // URL: <http://fzrf.su/> (дата обращения: 07.05.2018).
5. Министерство экономического развития Российской Федерации. Официальный сайт // URL: <http://economy.gov.ru/minec/main/> (дата обращения: 07.05.2018).
6. Минпромторг России. Официальный сайт // URL: <http://minpromtorg.gov.ru/> (дата обращения: 07.05.2018).
7. Министерство Финансов Российской Федерации. Официальный сайт // URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 07.05.2018).
8. Министерство иностранных дел Российской Федерации. Официальный сайт // URL: <http://www.mid.ru/ru/home> (дата обращения: 07.05.2018).
9. Федеральная Налоговая Служба. Официальный сайт // URL: <https://www.nalog.ru/rn77/> (дата обращения: 10.05.2018).
10. Российский экспортный центр. Официальный сайт // URL: <https://www.exportcenter.ru/> (дата обращения: 11.05.2018).
11. Родыгина Н.Ю. Организация и техника внешнеторговых операций. Учебное пособие. М.: Сер. Высшее образование. Основы науки. 2008.
12. Родыгина Н.Ю. Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики. Казань: Вестник экономики, права и социологии, №1, 2014. С.207.
13. Министерство экономического развития РФ. Портал внешнеэкономической информации. Обзоры внешней торговли // URL: [http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign\\_trade\\_statistics/monthly\\_trade\\_russia/](http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/monthly_trade_russia/) (дата обращения: 20.03.2018).