

Корректировка системы поддержки экспорта: принципы и подходы

В последние годы вопросы организации эффективной системы поддержки несырьевого экспорта оказались в центре внимания государственной экономической политики. За короткий промежуток времени Президент России В.В. Путин озвучил два поручения по этому вопросу. Первое прозвучало на инвестиционном форуме «ВТБ Капитала «Россия зовет!», выступая на котором он дал оценку ситуации: «На сегодняшний день система поддержки экспорта все еще работает, прямо надо сказать, неэффективно и не приносит ощутимой отдачи» и подчеркнул, что «Правительству нужно разобраться, почему это происходит, и внести в эту систему необходимые корректировки».¹ Второе стало частью ежегодного Послания Президента Российской Федерации к Федеральному собранию, в рамках которого он дал поручение Правительству совместно с Агентством стратегических инициатив разработать новую «дорожную карту» по поддержке экспорта.² Реализация этих поручений предполагает проведение аналитической проработки проблем и учет профессиональных мнений, одно из которых попытаемся изложить в этой статье.

Н.А. Школяр

УДК 339.5
ББК 65.428
Ш-674

ПРОБЛЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

Под влиянием вступления России в ВТО принят ряд мер по формированию нормативно-правовой базы и созданию институтов государственной поддержки экспорта. Минэкономразвития начало реализацию Государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности», Минпромторг ведет работу по субсидированию части процентных ставок, Минфин и

¹ Выступление Президента России В.В. Путина на Инвестиционном форуме «ВТБ Капитала «Россия зовет!» 2 октября 2013 г. РИА Новости <http://ria.ru/economy/20131002/967287364.html#ixzz2ppkvQ7vA>

² Ежегодное Послание Президента Российской Федерации к Федеральному собранию <http://www.kremlin.ru/news/19825>



Росэксимбанк обеспечивают функционирование механизма государственных гарантий, Экспортное страховое агентство России (ЭКСАР) приступило к выдаче страховых полисов экспортерам.

На федеральном уровне создаются лишь общие условия деятельности участников внешнеторговых операций, а непосредственной организацией мероприятий государственной поддержки экспорта малых и средних предприятий (МСП) призваны заниматься региональные власти. Но примеры заметной поддержки экспортеров на региональном уровне немногочисленны – Томская область, Республика Татарстан, Республика Карелия, Ростовская область. Решающую роль в развитии российского экспорта играет Москва. Ее транспортная инфраструктура является крупнейшим логистическим центром для перемещения экспортных грузов. Расположенные в Москве офисы большинства отечественных и зарубежных компаний организуют основной поток внешнеторговых операций страны. В первом полугодии 2013 г. на город Москву приходилось 40,7% (103,4 млрд долл.) всего экспорта России и 43,4% импорта (65,4 млрд долл.).³ Содействие предприятиям города в продвижении их продукции на экспорт оказывает Московская торгово-промышленная палата, а также специализированный Центр поддержки экспорта города Москвы.⁴

Однако поддержка промышленного экспорта в регионах пока находится в стадии становления, а попытки придать ей организационную форму остаются благими намерениями. Так, отмеченные в Концепции развития внешнеэкономических связей города Москвы,⁵ меры содействия экспорту не имеют самостоятельных целей и задач, являются лишь составной частью поддержки МСП. Реализация предполагаемых в ней мероприятий не предусматривала какого-либо целевого финансирования, поэтому достижение обозначенных в ней целей и задач изначально было поставлено под сомнение.

Действующая система статистического учета не позволяет получить точную количественную и качественную оценку состояния размещения и потенциала экспортно-ориентированных производств и их вклада в формирование экспортных показателей Российской Федерации. Так, до 2007 г. предоставлялись сведения об участниках внешнеэкономической деятельности, зарегистрированных в налоговых органах Москвы и производивших таможенное оформление только в Центральном федеральном округе, а после этого – по всем участникам ВЭД, зарегистрированным в московских налоговых органах и производивших таможенное оформление на территории всех субъектов Российской Федерации.⁶ Этот порядок

³ http://www.customs.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=13858&Itemid=2095

⁴ Сайт Центра поддержки экспорта города Москвы <http://www.moscow-export.com/register/>

⁵ Постановление Правительства Москвы от 19 октября 2010 года № 958-ПП

⁶ http://moscow.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/moscow/ru/statistics/

учета привел к тому, что показатели экспорта формируют не только предприятия, расположенные на территории города Москвы, но и крупнейшие российские компании, у которых в столице имеются только офисы, а вся производственная деятельность ведется далеко за ее пределами. В результате, согласно официальной статистике, Москва считается крупнейшим в стране экспортером продукции топливно-энергетического комплекса, в то время как на ее территории расположены лишь штаб-квартиры нефте- и газодобывающих корпораций России. На основании сложившегося статистического учета доля экспорта минеральных продуктов в общем экспорте города Москвы за один год с 2006 г. по 2007 г. увеличилась с 29,3% до 89%, а доля машиностроительной продукции сократилась с 20,8% до 3,7%⁷. Очевидно, что данные статистического учета не отражают реальную картину состояния промышленного производства не только столицы, но и других регионов страны.

Позитивным шагом стало начало формирования Российского экспортного каталога⁸, однако участие в нем не должно формировать у отечественных предприятий завышенных ожиданий возможности их продаж за рубеж. Несмотря на заявления о выпуске своей продукции на экспорт, многие компании пока что не имеют собственных стратегий выхода на внешние рынки, не провели объективную оценку экспортной конкурентоспособности выпускаемых изделий. Большинство МСП, располагающих потенциалом производства экспортной продукции, не имеют возможности участия в программах экспортного кредитования и льготного финансирования модернизации технологических процессов. У них нет доступа к массивам информации о состоянии рынков для оценки своих экспортных возможностей. Экспортные отделы промышленных предприятий во многих случаях не сформированы или располагают скромными возможностями для активного продвижения продукции предприятия на экспорт. Предложение и доступность образовательных программ подготовки экспертов по экспорту и курсов повышения квалификации внешнеторговых работников ограничено.

Эффективность всей работы по поддержке экспорта пока невелика. Несмотря на потенциальные возможности российской промышленности, доля продукции машиностроения в российском экспорте сократилась с 8,8% в 2000 г. до 5,3% за январь – ноябрь 2013 г. За этот период объем продаж за рубеж машин, оборудования и транспортных средств увеличился с 9,1 млрд долл. до 25,2 млрд долл.⁹

Существующий порядок, практика и формы государственного содействия национальным экспортно-ориентированным компаниям отстают от уровня организации этой деятельности в ведущих странах – членах ВТО. В целом причины не-

⁷ http://moscow.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/moscow/ru/statistics/

⁸ Официальный портал Российского экспортного каталога <http://export.gov.ru/>

⁹ Россия в цифрах – 2011 г. http://www.gks.ru/bgd/regl/b11_11/IssWWW.exe/Stg/d2/26-08.htm Товарная структура ЭКСПОРТА Российской Федерации со всеми странами январь-ноябрь 2013 г. http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=18725&Itemid=1978



эффективности поддержки несырьевого экспорта, на наш взгляд, следует искать в отношении к данному вопросу федеральных и региональных властей, государственных и частных компаний и банков, предпринимательских организаций, а также в системе государственного управления, организации и кадрового обеспечения внешнеэкономической сферы.

ПРИНЦИПЫ И ПРИОРИТЕТЫ

Система государственной поддержки несырьевого экспорта «в полном объеме так и не заработала»¹⁰, она продолжает строиться, но темпы ее развития не успевают за требованиями глобальной экономики. Поэтому вполне своевременно прозвучала задача ее корректировки, успех проведения которой зависит от ряда концептуальных принципов.

Во-первых, система организации государственной поддержки экспорта должна быть построена и содержать все необходимые элементы управления путем укрепления действующих и учреждения новых институтов и механизмов содействия внешнеэкономической деятельности. Пока что недостает несколько ключевых элементов для того, чтобы система поддержки экспорта считалась единой. В первую очередь, специализированного Национального агентства поддержки экспорта, которое может стать основным государственным учреждением не только организации продвижения несырьевого экспорта, но и формирования положительного имиджа России, интернационализации российских компаний, привлечения иностранных инвестиций.¹¹

Во-вторых, государственная помощь экспортерам должна предоставляться целенаправленно и адресно приоритетным отраслям, отдельным группам предприятий, выпускающим конкурентоспособную продукцию, ориентированным на конкретные рынки.

В-третьих, государственная помощь экспортерам должна осуществляться на основании программ, планов и проектов федерального и регионального уровней, обеспечивая согласованность и исключая дублирование мероприятий.

В-четвертых, программы поддержки экспорта должны быть финансово обеспеченными, гарантируя реалистичность поставленных целей и задач, а также предусматривать открытость участия, отчетность исполнения и эффективность результатов.

В-пятых, государственная поддержка экспорта должна способствовать развитию экспортной культуры у предпринимателей, инициировать их заинтересованность и собственные инвестиции в продвижение экспорта и содействовать их самоорганизации.

¹⁰ Ежегодное Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию, 12 декабря 2013 года. <http://www.kremlin.ru/news/19825>

¹¹ См.: Глава 3. Пути модернизации внешнеэкономической сферы. // Россия – Латинская Америка модернизация экономических отношений. Коллективная монография. Под ред. Н.А. Школяра - М.: ВАВТ 2013. – 215 с.

Выбор приоритетов государственной поддержки экспортно-ориентированных компаний определяется отраслевыми и географическими факторами. Отраслевые приоритеты устанавливаются на основе сложившейся структуры национальной промышленности, наличия имеющихся потенциальных конкурентных экспортных преимуществ, предпосылок объединения МСП в экспортные консорциумы, способные воспринимать комплексную государственную поддержку для освоения ими внешних рынков и продвижения их продукции. Так, динамика экспорта важнейших товаров московских предприятий за последнее десятилетие указывает на рост продаж по ряду позиций, которые могут рассматриваться как приоритетные при государственной поддержке. За период с 2002 г. по 2012 г. объем продаж за границу электрических машин и оборудования увеличился с 242 млн долл. до 1057 млн долл., химической продукции с 49 млн долл. до 1685 млн долл., инструментов и оптических аппаратов со 148 млн долл. до 510 млн долл. Экспорт пластмасс и изделий из них увеличился с 18 млн долл. в 2002 г. до 208 млн долл. в 2011 г., а объем продаж за рубеж изделий из черных металлов вырос с 35 млн долл. до 355 млн долл. за этот период.¹²

Географическая ориентация государственной поддержки экспорта определяется возможностью углубления сформировавшихся ранее внешнеэкономических отношений с другими странами, а также выбором новых стратегических рынков, потенциально способных положительно отреагировать на предложение продукции экспортно-ориентированных промышленных российских предприятий. На основании результатов экспорта в предшествующие годы страновые приоритеты государственной поддержки экспорта целесообразно развивать в следующих направлениях. Первое – в СНГ, особенно с теми странами, которые являются членами Таможенного союза. В настоящее время на СНГ приходится 41,5% экспортируемых Россией машин, оборудования и транспортных средств¹³. Второй приоритетной группой стран, для освоения которых целесообразно оказание государственной помощи экспортерам, являются крупные быстроразвивающиеся экономики: Китай, Турция, Бразилия, Индия, Индонезия, Малайзия, Мексика, которые представляют собой потенциально емкие рынки для российской машинно-технической продукции. Еще одним географическим направлением развития экспорта российских промышленных компаний могут быть государства, с предприятиями которых сложились торговые связи, обеспечивающие сбыт значительных объемов продукции (более 1 млрд долл. в год). К ним можно отнести: Болгарию, Венгрию, Латвию, Литву, Польшу, Словакию, Чехию. Учитывая высокую составляющую ми-

¹² http://moscow.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/moscow/ru/statistics/

¹³ Товарная структура ЭКСПОРТА Российской Федерации со всеми странами январь-ноябрь 2013 г. http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=18725&Itemid=1978



нерального топлива в структуре экспорта российских организаций в крупнейшие страны Европы и слабость конкурентных возможностей на их рынках российской машинно-технической продукции, на этом направлении возможности наращивания отечественного экспорта весьма ограничены.

Определение приоритетных стран позволит сконцентрировать усилия экспортно-ориентированных отечественных компаний по освоению их рынков, создать региональные торговые дома России, совместные торговые палаты, другие организационные структуры, обеспечивающие устойчивое развитие внешнеторговых потоков. Учитывая необходимость освоения новых рынков для продукции промышленных организаций, целесообразно предусмотреть использование форм технического содействия и интернационализации российских компаний на этих рынках.

ПОДХОДЫ И НАПРАВЛЕНИЯ «ДОРОЖНОЙ КАРТЫ»

Соблюдение этих принципов и приоритетов позволит разработать реалистичную «дорожную карту» поддержки несырьевого экспорта, в которой целесообразно предусмотреть конкретные задачи, мероприятия, пути их реализации, исполнителей, ожидаемые результаты. Важно предусмотреть не только конкретных исполнителей намеченных мероприятий, но и единого координатора всех действий в этом направлении, которым может стать специализированное Национальное агентство поддержки экспорта. Комплекс мероприятий поддержки экспорта можно сформулировать в рамках пяти основных направлений.

1) Помощь в развитии существующего и инновационного производства на промышленных предприятиях. В рамках этого направления государственные организации могут оказать содействия предприятиям в модернизации производства, приобретении за рубежом прогрессивных технологий, необходимого сырья, компонентов и современного промышленного оборудования, способного обеспечить производство конкурентоспособной продукции с высокой долей добавленной стоимости. В первую очередь, это относится к производству высокотехнологичной продукции точного и электронного машиностроения, медицинской техники, электротехники и электроники, химической, фармацевтической и пищевой промышленности. Для компаний этих секторов возможно оказание методической и практической помощи в получении международных сертификатов на экспортно-ориентируемую продукцию, в том числе при подготовке технической документации на соответствие продукции требованиям Международной организации по стандартизации. Полезными могут оказаться проекты содействия экспортно-ориентированным промышленным предприятиям в разработке современных упаковок производимой продукции на экспорт, ее рекламных компаний, международного имиджа. Значительным стимулом экспортной деятельности могло бы стать активное использование присуждения качественным отечественным товарам знаков «Made in Russia» и «Made in Moscow» и организация продвижения их за рубежом.

2) Информационно-аналитическое содействие экспортно-ориентированным организациям промышленности призвано обеспечить их открытой, качественной, актуальной информацией по всему спектру внешнеэкономических вопросов, а также аналитическими исследованиями приоритетных страновых и отраслевых рынков, наличие которых должно способствовать принятию правильных решений внешнеторгового характера.

3) Реорганизация системы подготовки и повышения квалификации внешне-торговых работников путем внедрения открытого и дистанционного обучения и современных программ с целью обеспечения квалифицированными кадрами промышленных предприятий, способных эффективно осуществлять процесс продвижения и организации экспорта.

4) Содействие интернационализации российских промышленных компаний, продвижению и финансированию экспорта промышленной продукции путем отраслевой кооперации по освоению приоритетных зарубежных рынков, обеспечению широкого доступа к механизмам государственного страхования и кредитования экспорта.

5) Актуализация нормативно-правовой базы и организационной структуры в целях формирования современной правовой и институциональной основы, соответствующей условиям участия России в ВТО, и в то же время стимулирующей экспортную деятельность отечественных промышленных организаций.

Исполнение «дорожной карты» поддержки экспорта на среднесрочную перспективу следует планировать в рамках национальной программы и программ для каждого из регионов страны. К задачам, связанным с развитием экспорта промышленной продукции, находящимся в компетенции федеральных органов государственной власти, относятся: совершенствование законодательной базы Российской Федерации в части внешнеэкономической деятельности; улучшение налоговой среды в интересах развития экспортной деятельности; развитие государственно-частного партнерства, расширение участия предпринимательского сообщества в реализации экспортной политики страны; укрепление кадрового потенциала внешнеэкономической деятельности; совершенствование государственной статистической отчетности в целях объективного отражения экспортной деятельности в Российской Федерации.

В ходе решения указанных задач региональные власти могут использовать право законодательной инициативы, как участников внешнеэкономической деятельности Российской Федерации, а также обеспечивать доступ местным организациям промышленности к федеральным программам и механизмам поддержки экспорта. На уровне региона для дальнейшего развития промышленного экспорта предприятий необходимы согласованные действия органов государственной власти, предпринимательских общественных организаций и самих предприятий. Каждое из мероприятий поддержки экспорта должно отражать одно из направле-



ний государственной программы поддержки экспорта, иметь конкретную цель и проектную форму реализации, являться составной частью региональной программы поддержки экспорта.

Основным преимуществом такого подхода является реалистичность, основанная на вышеуказанных принципах, соблюдение которых обеспечивает возможность организовать эффективное продвижение российского экспорта, повысить его машинно-техническую составляющую, обеспечить всестороннюю помощь экспортно-ориентированным промышленным предприятиям в условиях участия России в ВТО.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Выступление Президента России В.В. Путина на Инвестиционном форуме «ВТБ Капитала «Россия зовет!» 2 октября 2013 г. (Vystuplenie Prezidenta Rossii V.V. Putina na Investicionnom forume «VTB Kapitala «Rossija zovet!» 2 oktjabrja 2013 g.)

Ежегодное Послание Президента Российской Федерации Федеральному собранию, 12 декабря 2013 года (Ezhegodnoe Poslanie Prezidenta Rossijskoj Federacii Federal'nomu sobraniju, 12 dekabrja 2013 goda).

Федеральный закон от 04.01.1999 № 4-ФЗ «О координации международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации» (Federal'nyj zakon ot 04.01.1999 № 4-FZ «O koordinacii mezhdunarodnyh i vneshejekonomicheskikh svjazej sub#ektov Rossijskoj Federacii»).

Федеральный закон от 08.12.2003 № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (Federal'nyj zakon ot 08.12.2003 № 164-FZ «Ob osnovah gosudarstvennogo regulirovanija vneshetorgovoj dejatel'nosti»).

Федеральный закон 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» (Federal'nyj zakon ot 18.07.2011 № 236-FZ «O vnesenii izmenenij v otdel'nye zakonodatel'nye akty Rossijskoj Federacii v celjah sovershenstvovanija mehanizma strahovanija jeksportnyh kreditov i investicij ot predprinimatel'skih i politicheskikh riskov»).

Распоряжение Правительства РФ от 29.06.2012 № 1128-р «О плане мероприятий («дорожной карты») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» (Rasporzazhenie Pravitel'stva RF ot 29.06.2012 № 1128-r «O plane meroprijatij («dorozhnoj karty») «Podderzhka dostupa na rynki zarubezhnyh stran i podderzhka jeksporta»).

Постановление Правительства Москвы от 19.10.2010 № 958-ПП «О Концепции развития внешнеэкономических связей города Москвы (внешнеторговое и инвестиционное сотрудничество)» (Postanovlenie Pravitel'stva Moskvy ot 19.10.2010 № 958-PP «O Konceptcii razvitija vneshejekonomicheskikh svjazej goroda Moskvy (vneshetorgovoe i investicionnoe sotrudnichestvo)»).

Материалы Конференции по экспортному финансированию Банка Москвы, ЭКСАР и МТПП. Москва. 8.10.2013 г. Электронная версия. <http://www.exiar.ru/press/news/763/> (Materialy Konferencii po jeksportnomu finansirovaniju Banka Moskvy, JeKSAR i MTPP. Moskva. 8.10.2013 g. Jelektronnaja versija)

Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России. Руководитель проекта Приходько С.В.- М.: 2007.- 159 с. <http://www.iep.ru/files/text/usaid/Eksp-dejat.pdf> (Stimulirovanie jeksportnoj dejatel'nosti v zarubezhnyh stranah i praktika podderzhki jeksporta v Rossii. Rukovoditel' proekta Prihod'ko S.V.- M.: 2007.- 159 s.)

Россия – Латинская Америка модернизация экономических отношений. Коллективная монография. Под ред. Н.А. Школяра - М.: ВАВТ 2013. – 215 с. (Rossija – Latinskaja Amerika modernizacija jekonomicheskikh otnoshenij. Kollektivnaja monografija. Pod red. N.A. Shkoljara - M.: VAVT 2013. – 215 s.)

.....

В течение трех лет Уралмашзавод будет поставлять крупные партии прокатных валков корпорации Sail (Индия).

Уралмашзавод выиграл тендер на поставку прокатных валков государственной корпорации Индии SAIL. Это самый крупный и долгосрочный контракт на поставку валков. Согласно ему в течение трех лет Уралмашзавод поставит около 4000 тонн валков для металлургических заводов корпорации в городах Бхилай, Бокаро и Руркела. Победа в тендере была одержана в результате жесткой борьбы – конкурентами Уралмашзавода были 19 компаний из различных стран.

Уралмашзавод давно сотрудничает с индийскими металлургическими предприятиями. В середине 50-ых при содействии Уралмашзавода был построен металлургический комбинат в Бхилай, различное оборудование поставлялось и на заводы в Бокаро и Руркела. Все предприятия являются постоянными заказчиками уралмашевских прокатных валков.

Сегодня более половины прокатных валков, изготавливаемых Уралмашзаводом, идут на экспорт. Подписаны контракты на поставку валков с предприятиями Индии, Турции, Казахстана, Украины, Италии, Чехии, Франции и США.

Производство прокатных валков (а они являются неотъемлемой частью прокатных станков) – одно из приоритетных направлений для Уралмашзавода. Валки используются при изготовлении всевозможных видов проката – от тончайшей жести и листа до проката строительного назначения.

.....

