

Возможности модернизации федерального проекта «Промышленный экспорт»

УДК: 339.564; ББК:65.428; Jel:Q27
DOI: 10.24412/2072-8042-2024-10-25-42

Виктория Вадимовна ПЕРСКАЯ,
доктор экономических наук, профессор,
заслуженный экономист России,
Финансовый университет при Правительстве РФ
(Ленинградский п-т 49/2, Москва, Россия 125167),
директор Института исследований
международных экономических отношений,
профессор кафедры мировой экономики и мировых
финансов, e-mail: Vperskaya@fa.ru
ORCID.0000-0002-1988-4374

Федор Игоревич АРЖАЕВ,
кандидат экономических наук,
Финансовый университет при Правительстве РФ
(Ленинградский п-т 49/2, Москва, Россия 125167),
старший научный сотрудник Института
исследований международных экономических
отношений, e-mail: fiarzhaev@fa.ru
ORCID 0000-0002-2986-3235

Аннотация

В статье проведен сводный анализ выполнения Национального проекта «Международная кооперация и экспорт» и его составной части – Федерального проекта «Промышленный экспорт»; рассмотрен на примере машиностроения ход выполнения Федерального проекта «Промышленный экспорт», выявлены барьеры на пути роста экспортельности данной отрасли экономики России; внесены предложения по модернизации НП «Международная кооперация и экспорт» в целом, исходя из поставленных перед Россией задач до 2030 г., и в разрезе ФП «Промышленный экспорт». Акцентируется внимание на развитии сервисной инфраструктуры за пределами России для обеспечения роста объемов экспорта машиностроительной продукции, а также на постепенном переходе к стимулированию финансовыми инструментами собственно производственного процесса инновационной продукции, в том числе на основе горизонтальной кооперации с иностранными партнерами.

Ключевые слова: несырьевой неэнергетический экспорт, ключевые показатели, инновации, международная кооперация и экспорт, МКиЭ, национальный проект, НП, федеральный проект, ФП, Федеральный проект «Промышленный экспорт», ФП ПЭ.



Opportunities for Modernizing the Federal Project “Industrial Export”

Viktoriya Vadimovna PERSKAYA,

*Doctor of Sciences in Economics, Professor, Honored Economist of Russia, Financial University under the Government of the Russian Federation (Leningradsky Prospekt 49/2, Moscow, Russia 125167), Director of the Institute for Research of International Economic Relations, Professor of the Department of World Economy and Global Finance, e-mail: Vperskaya@fa.ru
ORCID 0000-0002-1988-4374*

Fedor Igorevich ARZHAEV,

*Candidate of Sciences in Economics, Financial University under the Government of the Russian Federation (Leningradsky Prospekt 49/2, Moscow, Russia 125167), Senior Researcher, Institute for Research of International Economic Relations, e-mail: fiarzhaev@fa.ru
ORCID 0000-0002-2986-3235*

Abstract

The article provides an overall brief analysis of the implementation of the National project “International Cooperation and Export”, and its component – Federal project “Industrial Export”. It examines the progress of the Federal project “Industrial Export” using the engineering industry as an example and identifies barriers to improving the export potential in this sector of the Russian economy. Based on the goals set for Russia until 2030, and in terms of the Federal project “Industrial Exports”, ways to modernize the National project “International Cooperation and Export” are proposed. Attention is drawn to the development of a service infrastructure abroad to support the growth of machine-building exports, as well as to a gradual transition towards stimulating innovative production through fiscal and financial incentives, including through horizontal cooperation with foreign partners.

Keywords: non-resource non-energy exports, key indicators, innovation, international cooperation and export, IC&E, national project, NP, federal project, FP, Federal project “Industrial Export”, FP IE.

Реализация Национального проекта «Международная кооперация и экспорт» (НП МКиЭ), принятого в 2018 г., изначально предполагала динамизм как по уровню достигаемых фактических результатов, так и разрабатываемых механизмов в части поддержки и продвижения производимой несырьевой продукции на внешние рынки. Процентное отношение экспорта продукции обрабатывающей промышленности, сельскохозяйственной продукции и услуг к ВВП страны, по сравнению с базовым уровнем 2017 г. – 16,1%, уже к 2019 г. планировалось на уровне 18,2%, к 2021 г. – 18,9%, а в 2024 г. – 20,0%¹.

Этапность принимаемых мер по формированию среды, стимулирующей экспортную деятельность российского предпринимательского корпуса, в том числе предприятий малого и среднего бизнеса, отражена в таблице 1.

Таблица 1

Меры и направления реализации НП МКвЭ в 2019–2023 гг.

2019	2020	2021	2022	2023
Отмена избыточных требований валютного контроля Поддержка программ конкурентоспособности Расширение применения ставки 0% НДС при вывозе строительных и иных материалов для возведения объекта за рубежом, товаров по договору лизинга, а также экспорта информационных технологий и связанных с ними услуг Разработка дорожной карты по устранению изъятий и ограничений на внутреннем рынке ЕАЭС	Формирование единой системы поддержки экспорта в ключевых зарубежных странах и в 85 субъектах Российской Федерации Ввод в промышленную эксплуатацию информационно-системы «Одно окно» на базе цифровой платформы АО «Российский экспортный центр» Расширение количества секторов услуг, в которых функционирует единый рынок ЕАЭС Реализация мер, предусматривающих повышение эффективности регулирования прямых, смешанных и комбинированных перевозок, включая введение единого транспортного документа	Формирование национальной системы аналитической поддержки экспорта Региональный экспортный стандарт 2.0 внедрен не менее чем в 75 субъектах Российской Федерации ² Реализация первого проекта по созданию российской промышленной зоны (РПЗ) ³	Пересмотр мер и направлений реализации НП в связи с санкциями	Внедрение системы электронного документооборота при перевозке грузов по международным транспортным коридорам (замена многих бумажных документов одним электронным, где будут представлены повторяющиеся данные). Таким образом, с переходом на ЭДО сокращается количество документов. Внедрение e-CMR- Автоморозная накладная - в сфере международных грузовых перевозок автомобильным транспортом позволяет сократить расходы участников перевозки более чем в 4 раза против бумажной CMR. Себестоимость использования e-CMR, включая выпуск, подписание, отправку, уточнение статуса, архивирование и другие процессы, составляет €1,69 против €6,23 для бумажного документа CMR. Существенно снижаются и временные затраты: по данным ЕС, на все операции с e-CMR уходит около 30 секунд против 20 минут с бумажной CMR ⁴⁾

Источник: составлено авторами по материалам открытых публикаций.



Задача настоящего исследования заключается в анализе возможных направлений модернизации Федерального проекта (ФП) «Промышленный экспорт» как составной части Национального проекта «Международная кооперация и экспорт», продлеваемого до 2030 г.

УСЛОВИЯ И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

В современных условиях, согласно Указу Президента Российской Федерации от 07.05.2024 №309 «О национальных целях развития РФ на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года», определены темпы роста экономики России выше среднемировых, предусмотрено снижение доли импорта по отношению к ВВП до 17% (к 2030 г.) при расширении к 2030 г. объемов экспорта несырьевых товаров не менее чем на две трети по сравнению с 2023 г., увеличении производства продукции АПК не менее чем на 25% против 2023 г., росте инвестиций в основной капитал не менее чем на 60% по сравнению с уровнем 2023 г. Новые детерминанты определяют обновление механизмов поддержки российского экспорта при необходимости их сопряжения с задачами развития национальной экономики и обеспечения экономической безопасности.

Динамика российской внешней торговли как ключевого показателя результативности государственной поддержки экспорта, несмотря на влияние негативных факторов на российский экспорт, имеет достаточно стабильный характер. Рисунок 1 отражает динамику показателей внешней торговли РФ с 2010 года.

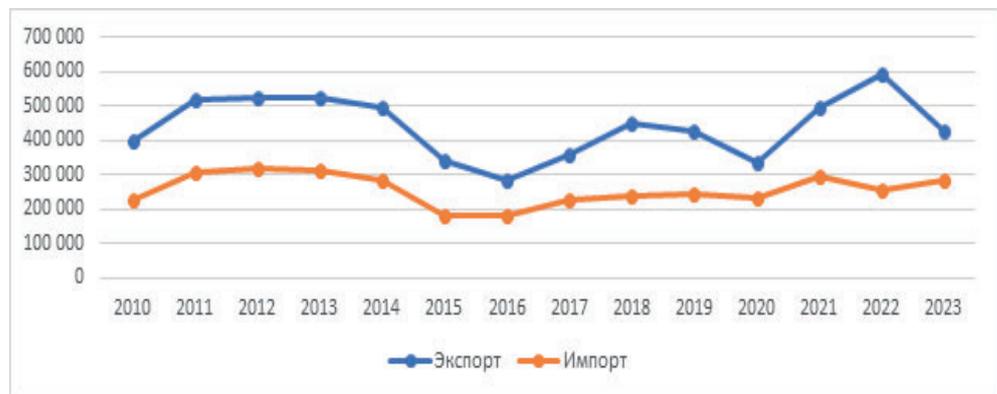


Рис. 1 – Динамика российского экспорта и импорта с 2010 г., млн долл.
 Fig. 1 – Dynamics of Russian exports and imports since 2010, USD million

Источник: данные ФТС РФ и Росстата⁵.

Среднегодовые темпы прироста российского экспорта с 2010 по 2018 гг. составляли 3,73%, в этот период развитие российской экономики характеризовалось активным ростом, а мировая экономика испытывала подъем после кризиса 2008 г.

С 2018 г. наблюдался средний прирост экспорта в 2,36% в год⁶, при этом совершенно иной была внешнеэкономическая конъюнктура – огромный провал внешней торговли наблюдался в связи с коронавирусом во всем мире, также значительный ущерб российской экономике и экспорту нанесли западные санкции.

Несмотря на беспрецедентное санкционное давление со стороны западных стран (более 15,5 тыс. санкционных мер на сентябрь 2024 г.), российская продукция нашла для себя новые рынки сбыта, расширилась номенклатура поставок. Значительную роль в этом сыграли российские институты поддержки экспорта – ВЭБ, Российский экспортный центр (РЭЦ), АО РОСЭКСИМБАНК и ЭКСАР, объединенные в единую систему, а также деятельность региональных представительств названных организаций. РЭЦ сыграл существенную роль в части информационной поддержки российского экспорта, в том числе Портал РЭЦ, сформированный как инструмент информирования экспортёров о возможностях выхода на новые рынки, о существующих ограничениях и страновой специфике, оказался весьма эффективным. За 9 месяцев 2023 г. в различной форме Группа РЭЦ предоставила экспортёрам 7,5 млрд долл.⁷, что при пересчете на годовое значение в национальной валюте составило около 650 млрд руб. В 2023 г. поддержку группы Российского экспортного центра получили около 24 тысяч организаций, занимающихся внешнеэкономической деятельностью, что на 23% больше, чем в 2022 году.⁸ После 2022 г. РЭЦ переориентировал работу на наиболее значимые дружественные и нейтральные страны. Это позволило оперативно перераспределить экспортные потоки и уменьшить влияние санкций на российскую экономику.

По словам Мэра Москвы С.С. Собянина, только в первом полугодии 2024 г. более 150 столичных компаний заключили экспортные контракты при поддержке Московского экспортного центра, где единое окно позволяет предпринимателям оперативно получить финансовую и нефинансовую поддержку экспортной деятельности. При этом для московского бизнеса одним из ключевых направлений стало образование и подготовка технологичных компаний к работе на зарубежных рынках, чему способствует деятельность Московской школы экспортёра. Благодаря Московскому экспортному центру столичные компании вышли на рынки более 25 дружественных стран и представили свою продукцию на 17 международных выставках и бизнес-миссиях⁹. Представляется, что особое значение имеет такой инструмент поддержки, как наличие за рубежом представителей столичных компаний (в Египте, Индии, Малайзии, Вьетнаме и ОАЭ). Именно они помогают в поиске нужных контактов, сопровождают сделки и ускоряют заключение контрактов.

Анализ Федерального проекта «Промышленный экспорт» позволяет определить возможности его совершенствования в период до 2030 г. Выявлено, что существенным ограничителем наращивания российского экспорта является неготовность предприятий (преимущественно малого и среднего бизнеса) брать на себя дополнительные риски, связанные с поставкой продукции на новые рынки,



что обуславливает главный вектор дальнейшего развития системы поддержки и стимулирования экспорта. Вместе с тем на данный момент ФП предполагает конкурсные процедуры предоставления ресурсов по большинству мер поддержки, что создает трудности для МСП в части получения поддержки на регулярной основе.

Авторами проведено сравнение фактических и запланированных показателей с учетом корректировок ФП «Промышленный экспорт». Данные анализа позволяют сделать следующие выводы.

Экспортные объемы таких значимых отраслей, как химическая промышленность, металлургическая промышленность, лесопромышленный комплекс достигли целевых показателей ФП даже раньше намеченного срока, причем несмотря на санкции (достижение целей ФП: 149% для химической промышленности в 2021 г., 105% для металлургической промышленности в 2021 г., 121% для лесопромышленного комплекса в 2021 г.). Таким образом, экспортная политика в указанных отраслях оказалась успешной, плюс сыграли свою роль благоприятные конъюнктурные факторы. В то же время поставки продукции машиностроения оказались существенно ниже плановых показателей ФП (71% в 2021г. и 42% в 2022 г. от целевого показателя). В целом по несырьевому неэнергетическому экспорту фактический показатель 2023 г. составил 80% от намеченного ФП уровня.

Полагаем целесообразным особо остановиться на барьерах наращивания экспорта и выпуска конкурентоспособной продукции машиностроением.

Выделим ключевые проблемы российского машиностроения на современном этапе:

❑ Значительную часть отраслей, например станкостроение, характеризует низкая технологическая база производства оборудования, следствием чего является более высокая его стоимость и слабая конкурентоспособность¹⁰;

❑ Низкая инновационная составляющая продукции – несмотря на то, что в РФ функционируют специализированные научные и научно-производственные институты, осуществляющие разработку качественно новой продукции, использование их разработок на производстве в значительной части отраслей машиностроения фактически не происходит (в целом по обрабатывающей промышленности России только 20,7% обследованных организаций этой сферы внедряют технологические инновации¹¹);

❑ Высокая доля промежуточного потребления иностранных компонентов в машиностроении – на сегодняшний день китайские компоненты в электронике, даже в станкостроении замещают российские (37,5% добавленной стоимости продукции машиностроения генерируется за счет использования иностранных компонентов и оборудования)¹². Несмотря на санкции, которые во многих отраслях российской экономики подстегнули реальное импортозамещение, в машиностроении фактически происходит смена зависимости от европейских и американских поставщиков на зависимость от китайских компаний;

□ Преобладающая ограниченная конкурентоспособность машиностроительной продукции, производимой в России, обусловила то, что основная часть экспорта представлена достаточно узким кругом позиций, прежде всего продукцией авиастроительного комплекса и энергетическим машиностроением, причем даже она поставляется в основном по разовым контрактам, а не на постоянной основе (0,72 и 0,58 – коэффициенты экспортной специализации РФ по указанным отраслям в 2021 г.)¹³;

□ Слабая географическая диверсификация экспорта – в 2023 г. около 25% экспорта приходится на ЕС, еще столько же на страны СНГ, 22% поставляется в КНР.

При этом внутренний рынок РФ сталкивается с дефицитом продукции машиностроения из-за санкционных ограничений, повлекших сокращение импорта, и удовлетворение внутреннего спроса для российского хозяйства приобретает первостепенное значение по сравнению с задачей расширения экспорта.

Машиностроение в РФ представлено в основном крупными предприятиями (их доля во внеоборотных активах отрасли – 95,7%, в оборотных – 86,6% при среднем значении обоих показателей по экономике – 79,8%¹⁴), поддержка экспорта которых в финансовой части не играет столь значимой роли как для предприятий МСП. В этой связи платформой «Мой экспорт» на 85% пользуются субъекты МСП¹⁵. Для крупных производств основным стимулом развития экспортной деятельности является содействие в выходе на новые рынки и помощь в выстраивании новых логистических цепочек.

В теоретико-практическом плане представляется важным вопрос инвестиций в машиностроение как в рамках содействия экспорту, так и, главным образом, в целях повышения конкурентоспособности отечественных машиностроительных отраслей. Ряд оценок с использованием таблиц «затраты-выпуск»¹⁶ указывает на целесообразность увеличения объемов поддержки машиностроения и расширения круга мер содействия экспорту.

Однако ФП «Промышленный экспорт» не предполагает инвестиционной поддержки производителей, что определяется его целеполаганием – прямое стимулирование экспорта. Инвестиции же нацелены на создание и развитие производств, которые в перспективе позволят нарастить экспортный потенциал.

С учетом сказанного кажется логичным включить раздел экспортно ориентированного инвестиционного развития реального сектора России в ФП «Промышленный экспорт». Вместе с тем полагаем, что это не является необходимым в силу того, что российская экономика носит открытый характер, и поэтому уже сами хозяйствующие субъекты заинтересованы в повышении конкурентоспособности своей продукции. Причем собственно конкурентоспособность выпускаемой продукции может определить только мировой рынок. Соответственно расширение производства несырьевой продукции в России обуславливает рост объемов экспорта и активность по освоению новых ниш на мировых рынках. И именно ФП



«Промышленный экспорт» направлен на стимулирование хозяйствующих субъектов увеличивать объемы поставок на внешние рынки высококонкурентоспособной и востребованной иностранными партнерами продукции. Благодаря эффекту масштаба это отразится и на стоимости российской продукции в целом, поскольку машиностроение – одна из базовых отраслей и имеет ценовой мультипликативный эффект.

Особый интерес представляет несырьевая неэнергетическая продукция (ННЭ – несырьевой неэнергетический экспорт)¹⁷. Ее принято разделять на продукцию низкого, среднего и высокого передела, наиболее маржинален экспорт продукции высокого передела. В фактическом ННЭ преобладает продукция низкого передела – в 2022 году она составила 51% от общей величины ННЭ¹⁸. Российский ННЭ представлен в основном продукцией обрабатывающей промышленности, которая доминирует в категории товаров высокого передела. В отраслевой структуре ННЭ преобладает продукция металлообработки (31%), машиностроения (19%), АПК (19%), химической промышленности (10%). Исследователи оценивают потенциал расширения российского ННЭ в среднесрочной перспективе как весьма значительный¹⁹.

ФП в текущей редакции имеет определенный недостаток, поскольку его показатели учитывают изменения объемов экспорта в динамике, не акцентируя внимание на структуре экспорта.

Рост санкционного давления на РФ привел к тому, что внешнеэкономические отношения с дружественными странами стали играть особую роль в российской внешнеэкономической политике (на них сегодня приходится 75% российского экспорта²⁰). Это, прежде всего, относится к странам ЕАЭС, в силу чего объем товарооборота между Россией и партнерами по ЕАЭС заметно вырос и в настоящее время, по экспертным оценкам, превышает 85 млрд долл. Необходимо отметить, что отношения РФ с Белоруссией не столько торговые, сколько кооперационные – на территории двух стран функционируют цепочки добавленной стоимости, включающие средне- и высокотехнологичные производства²¹. Что касается Казахстана, то в отношениях с ним преобладает межотраслевая торговля, реализуется параллельный импорт необходимой для развития российской экономики продукции. Аналогично Казахстану строятся отношения и с Киргизией, тогда как экономические связи с Арменией сталкиваются с рядом проблем²². Важную роль для развития российского экспорта играют страны СНГ вне ЕАЭС, особо интересны рынки Узбекистана и Азербайджана.

В контексте модернизации ФП полагаем целесообразным учитывать не только товарный, но и географический разрез экспорта российских товаров, как и характер экономических отношений со странами-импортерами. С точки зрения обеспечения национальной безопасности наращивание экономических связей с соседними странами представляется одной из приоритетных задач.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ НП «МЕЖДУНАРОДНАЯ КООПЕРАЦИЯ И ЭКСПОРТ» В ЦЕЛОМ И ФП «ПРОМЫШЛЕННЫЙ ЭКСПОРТ» КАК ЕГО СОСТАВНОЙ ЧАСТИ

Важно подчеркнуть, что ФП «Промышленный экспорт» не акцентирует внимание на видах компаний-экспортеров (крупные, средние, малые или микросубъекты выступают в качестве экспортеров), что безусловно является положительным моментом в части собственно стимулирования экспорта. Поскольку в российской экономике в контексте содействия индустриальному развитию сделан упор на крупный бизнес, который имеет существенно более высокий потенциал кризисоустойчивости, то ФП «Промышленный экспорт», повысив динамику экспортных поставок инновационной продукции, побудит крупные промышленные компании теснее взаимодействовать с МСП, которые в большей степени ориентированы на инновационную и венчурную деятельность.

В рассматриваемой области показателен опыт Японии, где инновационные МСП работают при крупных ТНК («кэйрэцу»). Примечателен опыт широко известных стратегий – японских «летающих гусей»²³, китайской «малое за большим», стратегии производственных альянсов во Франции, – применение которых позволяет не только получать точечный эффект для предприятия от роста его экспорта, но и выводить на новые рынки компании, связанные производственными цепочками.

Опыт Испании²⁴ также свидетельствует об успешности реализации программы наращивания экспорта, задействуя МСП, но для России такой подход видится в современных условиях мало приемлемым – конкурентоспособность российских МСП в большинстве отраслей даже на внутреннем рынке низкая²⁵, а кризисные явления и санкционное давление способствуют отказу МСП от дополнительных рисков и их предпочтением сохранить свой бизнес в ущерб реализации планов международного развития. В этой связи целесообразно сформировать среду, в том числе с помощью ФП «Промышленный экспорт», которая позволит образовать страты инновационных МСП вокруг крупных промышленных производителей.

Полагали бы полезным выделить критерий инновационной составляющей экспорта – в рамках проекта «Сделано в России» была предпринята такая попытка, однако значимым шагом должна стать разработка количественного показателя локализации, рассчитываемого для каждого поддерживаемого предприятия во избежание поддержки экспорта продукции, содержащей преимущественно иностранную добавленную стоимость²⁶ (хотя, конечно, в отдельных случаях такая продукция тоже может быть объектом поддержки). При этом целесообразно включить в глоссарий понятия инновационного экспорта и локализации продукции.

Можно было бы использовать следующий метод определения критерия инновационности продукции предприятия и инновационного экспорта в качестве первого подхода к решению этой объемной и неоднозначной задачи. К инновационной продукции предлагается относить продукцию предприятий, которые:



а) реализовали завершённые инновации в последние 3 года и учитывают их в балансе;

б) имеют соотношение нематериальных активов (НМА – строка 1110 бухгалтерского баланса) и материальных активов (строки: 1210+1220+1230+1240+1250+1260) в определенной пропорции (К), в зависимости от отрасли:

$$K = \frac{\text{НМА}}{\text{МА}}$$

Предлагается на начальном этапе использовать квартильное распределение соотношения для каждой отрасли, инновационными считать предприятия, попадающие в первый квартиль. Для этого все предприятия отрасли необходимо упорядочить по значению К от наименьшего к наибольшему и разделить на 4 равные по количеству группы – группа с наивысшими значениями К и будет первой квартильной группой. Отметим, что возможно распределение предприятий и по другим, более точным методикам, но они представляются избыточно сложными относительно решаемой задачи;

в) чья продукция в своей стоимости имеет значительную долю инновационной компоненты (использования НМА)²⁷.

В сложившейся практике несырьевой неэнергетический экспорт нормирован относительно экспорта в целом, т.к. целевой показатель представляет долю ННЭ в экспорте. Вместе с тем, исходя из современных реалий, стоимостное сокращение экспорта из-за сильного падения цен на сырьевые товары и уменьшения объемов их экспорта в целом (как это произошло в 2023 г.) приводит к автоматическому росту доли ННЭ, даже при некотором сокращении его объемов. То есть в данной ситуации целевой показатель по ННЭ растет, а сам ННЭ может снижаться.

Современный уровень развития внешнеторговых связей России обуславливает рассмотрение логистики международной торговли как важной составляющей НП МКиЭ, что позволяет повысить уровень экспортности российской несырьевой продукции. Например, в рамках нацпроекта можно было бы предусмотреть меры по ускорению реализации проекта МТК «Север-Юг» с адаптацией его под экспорт российских товаров, осуществить модернизацию концепции приграничных транспортных коридоров, предложить сопряжение проектов вертикальной транспортной инфраструктуры Евразии с «Одним поясом, одним путем».

Отдельно заметим, что реальная работа регионов и РЭЦ по ФП «Промышленный экспорт» на местах началась в 2022 году, до этого нефинансовые меры поддержки экспорта были достаточно слабо реализованы в субъектах РФ²⁸. ФП ПЭ позволил усилить комплекс поддерживающих экспортеров мер, в том числе включив информационно-консультационные, промоутерско-организационные (поддержка выставочно-ярмарочной деятельности, бизнес-миссий) меры, а также мероприятия по устранению барьеров для экспорта.

С точки зрения институциональной поддержки экспорта сегодня существует достаточное количество активно работающих институтов, но эффективность такой системы снижается из-за того, что у экспортера отсутствует реальное знание их компетенций при большом количестве отчетной документации, которую необходимо предоставить для получения поддержки. Созданная система чрезвычайно бюрократизирована, в связи с чем в условиях цифровизации полагаем возможным ее значительно упростить.

В качестве, с одной стороны, особенности, с другой – как недостаток можно указать на то, что ФП по сути не учитывает фактор собственно производства: нигде в явном виде не сказано, что, стимулируя ННЭ, косвенно стимулируется и процесс производства, а, следовательно, при росте его конкурентоспособности увеличатся объемы несырьевого экспорта.

В связи с этим представляется важным «выстроить» ФП таким образом, чтобы стимулирование экспорта отраслей с высокой добавленной стоимостью учитывалось в части синергетических эффектов и для других отраслей. Целесообразно рассматривать содействие экспорту в увязке с развитием реальной горизонтальной кооперации с российскими или иностранными партнерами, собственно процессом производства товаров, экспортируемых в дальнейшем за рубеж.

Развитие ННЭ, особенно экспорта товаров высокого передела, тесно связано с тем, что российские предприятия вынуждены обеспечивать послепродажное обслуживание продукции, чтобы быть конкурентоспособными на мировых рынках. В этих условиях создание сервисной инфраструктуры – насущная необходимость. В настоящее время Правительством приняты решения²⁹, направленные на развитие сервисной инфраструктуры при поставках продукции за рубеж. Однако условия возмещения затрат экспортеров, связанных с налаживанием инфраструктуры сбыта или послепродажного обслуживания, существенно усложнены, в том числе за счет внедрения конкурсной системы отбора получателей.

Другими словами, возможность исполнения всех требований, указанных в постановлениях Правительства (ПП), обуславливает фактическую специализацию хозяйствующего субъекта на экспортной деятельности. А это, в свою очередь, предполагает создание специализированных на промышленном экспорте компаний (в том числе агентов-посредников, знающих отраслевые рынки) и одновременно вынуждает МСП отдавать свою продукцию на реализацию или специализированным экспортерам, или крупным холдингам, внося дисфункцию в рыночную среду России.

Фактически реализация этих ПП ориентирована на изменение организации и технологии осуществления внешнеэкономической деятельности в России. Однако в реальности этот процесс потребует много времени, поэтому в рамках ФП ПЭ было бы целесообразным для стимулирования ННЭ сконцентрироваться на системной поддержке экспорта в виде, например, разработки и реализации стратегий



выхода на новые рынки компаний различных секторов и продукции различных переделов, не проводя организационно-структурных изменений в рыночной среде России. Таким образом создается «пакетное отраслевое решение» по выходу на зарубежные рынки широкой номенклатуры национальной продукции, которое включает все возможные инструменты поддержки без необходимости их адаптации под конкретного экспортера. Включение в нацпроект и составляющие его ФП соответствующих концептуальных решений позволило бы систематизировать господдержку в рамках ФП и НП МКиЭ в целом.

При выходе на новые рынки представляется важным продвигать российскую промышленную продукцию путем расширения сети сервисов вокруг самой продукции, функционирующих за рубежом. Здесь достаточно любопытен опыт ряда западных компаний. Например, Zeiss в России предлагает не только стандартную оптическую продукцию (речь идет о потребительском сегменте), но и продукцию с уникальными характеристиками и возможностью их модификации – в частности, продвигается так называемый профиль зрения, на основании которого можно получить более быструю и качественную консультацию в оптике и индивидуальный подбор продукта по определенным характеристикам (сервис бесплатен)³⁰. При этом опыт Zeiss показателен и с точки зрения особого внимания к потребительскому сегменту³¹, хотя они составляют менее четверти прибыли компании. Широкое информационное освещение сервисных возможностей компании за рубежом в потребительском сегменте создает атмосферу «желательности» импорта для всех категорий потребителей, в том числе за пределами сектора ширпотреба. Так, Zeiss выводит на новые рынки промышленную продукцию, продвижение которой осуществляется без значительного информационного освещения, что дает преимущества компании в расширении ассортимента даже в условиях санкций.

Не менее перспективным видится опыт автомобильных концернов – подписка на зимние опции от BMW или же возможность разблокировки специальных опций в процессе тюнинга Polestar от Volvo. Продав единожды свой продукт, компания стремится заработать и на его обслуживании при помощи экспорта сопутствующих услуг. Здесь важно не только создать и вывести на зарубежные рынки такие продукты (отметим, что чаще всего речь идет о продукции с высокой добавленной стоимостью или уникальными характеристиками), но и обеспечить их сервисное сопровождение. Это также требует определенных затрат. В рамках совершенствования ФП предлагается оказывать как нефинансовую (консультационную) поддержку создания инфраструктуры таких сервисов за рубежом, так и финансовую в виде льготного кредитования предприятий, оказывающих подобные услуги.

Развитие зарубежной инфраструктуры сбыта российской промышленной продукции и сопутствующих услуг невозможно без развития логистических и инфраструктурных центров за рубежом. На современном этапе такими специализиро-

ванными центрами РФ не обладает. Однако наращивание товаропотока по МТК «Север-Юг» и через другие евразийские транспортные коридоры безусловно приведет к тому, что в отдельных странах, например в Азербайджане, Казахстане, Киргизии или Монголии, а также в странах, с которыми заключены соглашения о свободной торговле в формате ЕАЭС (Сербии, Иране, Вьетнаме и ряде других государств, заинтересованных в развитии такого формата отношений) необходимо будет стимулировать создание товаропроводящей и сервисной инфраструктуры. Так, очевидны значимые перспективы наращивания российско-иранского сотрудничества в данной сфере. Приоритетом для РФ в современных условиях является создание такой инфраструктуры, чтобы ее использование содействовало сбыту российской продукции и контролировалось РФ в целях защиты национальных интересов.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Национальный проект «Международная кооперация и экспорт». URL:<http://static.government.ru/media/files/5DAcgAdCvmIURPFBTU26DnVCXwMAklOu.pdf> (дата обращения: 18.06.2024)

² Комплекс мер создания благоприятных условий поддержки экспорта во всех регионах России, нацелен на совершенствование системы поддержки экспорта, позволяет оптимизировать выход на зарубежные рынки, в т.ч. путем обработки данных органами власти и представителями бизнес-сообщества. В него вошли 3 новых раздела и 15 инструментов, в т.ч. подготовка кадров для экспортной деятельности на базе региональных и федеральных ВУЗов, механизмы наставничества, менторства и «Инвестиционного лифта», который представляет собой открытую систему взаимодействия федеральных организаций поддержки и региональных институтов развития для оказания поддержки субъектам МСП в сфере несырьевого экспорта, высоких технологий и импортозамещения (авт.).

³ Промышленная зона – это специально выделенная территория, предназначенная для промышленной деятельности, производства товаров и услуг. Здесь сосредоточены предприятия и заводы, занимающиеся различными видами производства, от изготовления товаров потребительского назначения до создания компонентов для других отраслей промышленности. Преимущества аренды места под возведение собственного производственного объекта именно в промзоне: инфраструктурное - промышленные зоны обычно оснащены всей необходимой инфраструктурой, такой как дороги, электроснабжение, водоснабжение и канализация, что упрощает процесс строительства и запуска предприятий; экономическое - предоставляются налоговые льготы и другие экономические стимулы для компаний, которые размещаются в промышленных зонах; близость к поставщикам сырья и компонентов, а также к рынкам сбыта; возможность развития кооперационных связей между субъектами промзоны, что способствует обмену опытом и развитию бизнеса. Недостатки промзоны: возможность усиления конкуренции в промышленных зонах между однородно выпускающими однородную продукцию компаниями; наличие возможных дополнительных правил и ограничений, установленных местными властями или администрациями;



возможные инфраструктурные проблемы – недостаток энергии или проблемы с водоснабжением. При создании промышленной зоны «Лесное» были устранены возможные проблемы, позволяя оптимизировать работу, создать для арендаторов максимально удобное пространство ведения бизнеса и инфраструктуру, отвечающую всем актуальным требованиям. Источник: Промышленная зона «Лесное». URL: <https://techparklesnoe.com/articles/tpost/9frg8khh21-chto-takoe-promishlennaya-zona> (дата обращения: 19.06.2024)

⁴ Внедрение электронного документооборота e-CMR на грузовом автотранспорте сопровождалось преодолением не только технических сложностей. 18.12.2023. – URL: <https://www.rzd-partner.ru/auto/comments/vnedrenie-elektronnogo-dokumentoooborota-e-cmr-na-gruzovom-avtotransporte-soprovozhdalos-preodoleniem/> (дата обращения: 19.06.2024)

⁵ Внешняя торговля. Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/vneshnyaya_torgovlya (дата обращения: 28.02.2024).

⁶ По расчетам авторов.

⁷ Объём поддержанного Российским экспортным центром экспорта по программам господдержки в 2023 году уже достиг \$7,5 млрд. РЭЦ. URL: https://www.exportcenter.ru/press_center/obem-podderzhannogo-rossiyskim-eksportnym-tsentrom-eksporta-po-programmam-gospodderzhki-v-2023-godu/#:~:text=Объем%20поддержанного%20Российским%20экспортным%20центром%20экспорта%20по%20программам%20государственной%20поддержки,уже%20достиг%20%247%2C5%20млрд. (дата обращения: 28.02.2024).

⁸ Группа РЭЦ в 2023 году поддержала 24 тысячи компаний. 18.03.2024. URL: https://www.exportcenter.ru/press_center/gruppa-rets-v-2023-godu-podderzhala-24-tysyachi-kompaniy/ (дата обращения: 21.06.2024)

⁹ См. интернет-ресурс. URL: https://t.me/mos_sobyanin (дата обращения: 09.07.2024).

¹⁰ Тумасов Н.О. Экспорт и импорт продукции машиностроения в условиях санкций: актуальный анализ // ГосРег: государственное регулирование общественных отношений. 2022. № 2(40). С. 288-295.

¹¹ Самые инновационные отрасли России / Тиньков Журнал. URL: <https://journal.tinkoff.ru/innovation-russia-stat/> (дата обращения: 16.09.2024).

¹² Соколов А.В., Бажанов В.А. Машиностроение России – старт структурных трансформаций // Мир экономики и управления. 2022. Т. 22. № 2. С. 80-100., расчеты авторов на основе таблиц «ресурсы-использование»

¹³ Сидоров А.А. Россия как экспортёр машин и оборудования // Российский внешнеэкономический вестник. 2023. № 6. С. 57–69.

¹⁴ Малое и среднее предпринимательство в России / Росстат. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/mal_pred_2022.pdf (дата обращения: 16.09.2024).

¹⁵ Эффект поддержки: как бизнес собрался наращивать объемы экспорта / РБК. URL: <https://www.rbc.ru/economics/21/11/2023/655b24f99a79477d8dd67da5> (дата обращения: 28.02.2024).

¹⁶ Бажанов В.А., Орешко И.И., Веселая Л.С. Оценка экспортных возможностей машиностроения в России // Мир экономики и управления. 2020. № 1. С. 5-20;

Соколов А.В., Бажанов В.А. Машиностроение России – старт структурных трансформаций // Мир экономики и управления. 2022. Т. 22. № 2. С. 80-100.

¹⁷ Спартак А.Н., Хохлов А.В. Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. №5. С. 3-15.

¹⁸ Александрин Ю.Н. Российский несырьевой экспорт: современные тенденции и перспективы развития // Экономика: теория и практика. 2022. № 1(65). С. 15-26.

¹⁹ Спартак А.Н. Оценка несырьевого экспортного потенциала России в условиях санкций // Российский внешнеэкономический вестник. 2022. №12. С. 30-44.

²⁰ Доля дружественных стран во внешней торговле РФ в 2023 году составила 75% / ТАСС. URL: <https://tass.ru/ekonomika/19885953> (дата обращения: 16.09.2024).

²¹ Арефьев П.В. Глобальные цепочки стоимости между Россией и Белоруссией в новых геополитических условиях // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2022. № 60. С. 270-287.

²² Маркаров А.А., Давтян В.С. Армения в развитии евразийской транспортной инфраструктуры: место и роль // Геоэкономика энергетики. 2023. № 3(23). С. 132-149;

Жильцов С.С. Развитие ЕАЭС на современном этапе: итоги и новые вызовы // Геоэкономика энергетики. 2021. № 4. С. 95-108.

²³ Kojima K. The «flying geese» model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications // Journal of Asian Economics. 2000. № 4. V.11. P. 375-401.

²⁴ Nagy S.G. The internationalization of the Spanish SME sector // Society and Economy. 2013. № 1. T.35. С. 71-86.

²⁵ Развитие малого и среднего предпринимательства в России в контексте реализации национального проекта / М. П. Антонова, В. А. Барина, В. В. Громов [и др.]. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020. – 88 с.

²⁶ Кириллов В.Н., Савинов Ю.А., Гудзенко А.Е. Растущая роль реэкспорта в международной торговле // Вестник МГИМО-Университета. 2021. № 14(5). С. 187-202.

²⁷ The impact of intangible assets on the value of FMCG companies worldwide / A. Kashkinbayev, G. Jaxybekova, B. Rustamov, N. Zhaishylyk. // Journal of Innovation & Knowledge. – 2023. – № 1. V.8. – p. 1-7.

²⁸ Гиматдинов Р.Р. Поддержка экспорта на уровне регионов: опыт Республики Татарстан // Управленческое консультирование. 2021. № 6. С. 17-31.

²⁹ Постановление Правительства РФ от 11 июня 2021 г. N 900 «О государственной поддержке организаций в целях обеспечения части затрат, связанных с созданием и обеспечением функционирования системы послепродажного обслуживания продукции в иностранных государствах» (с изменениями и дополнениями); Постановление Правительства РФ от 24.10.2018 N 1269 (ред. от 24.10.2023) «О предоставлении субсидий из федерального бюджета производителям специализированной техники и оборудования на возмещение части затрат, понесенных в связи с гарантией обратного выкупа продукции» (вместе с «Правилами предоставления субсидий из федерального бюджета производителям специализированной техники и оборудования на возмещение части затрат, понесенных в связи с гарантией обратного выкупа продукции»), «Положением об осуществлении акционерным обществом «Российский экспортный центр» функций агента Правительства Российской Федерации по вопросу предоставления субсидий из федерального бюджета произво-



лям специализированной техники и оборудования на возмещение части затрат, понесенных в связи с гарантией обратного выкупа продукции»). URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_309723/ (дата обращения: 9.07.2024).

³⁰ Налбандян Г.Г. Формирование стратегии выхода на внешние рынки промышленных компаний: специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)»: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Налбандян Гайк Геворгович; Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». — Москва, 2021. 166 с.

³¹ Финансовый директор Carl Zeiss - о переменах в российском бизнесе и успехе высоких технологий / РБК. URL: https://www.rbc.ru/spb_sz/21/11/2012/5592a3759a794719538cbede (дата обращения: 24.04.2024).

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Александрин Ю.Н. Российский несырьевой экспорт: современные тенденции и перспективы развития // Экономика: теория и практика. 2022. № 1(65). С. 15-26 @@ Aleksandrin Yu.N. Rossijskij nesyr'evoj e'ksport: sovremennye tendencii i perspektivy razvitiya // E'konomika: teoriya i praktika. 2022. № 1(65). S. 15-26.

2. Арефьев П.В. Глобальные цепочки стоимости между Россией и Белоруссией в новых геополитических условиях // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2022. № 60. С. 270-287 @@ Aref'ev P.V. Global'ny'e seropchki stoimosti mezhdru Rossiej i Belorussiej v novyx geopoliticheskix usloviyax // Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. E'konomika. 2022. № 60. S. 270-287.

3. Бажанов В.А., Орешко И.И., Веселая Л.С. Оценка экспортных возможностей машиностроения в России // Мир экономики и управления. 2020. № 1. С. 5-20 @@ Bazhanov V.A., Oreshko I.I., Veselaya L.S. Ocenka e'ksportny'x vozmozhnostej mashinostroeniya v Rossii // Mir e'konomiki i upravleniya. 2020. № 1. S. 5-20.

4. Внедрение электронного документооборота e-CMR на грузовом автотранспорте сопровождалось преодолением не только технических сложностей. 18.12.2023 @@ Vnedrenie e'lektronnogo dokumentooborota e-CMR na gruzovom avtotransporte soprovozhdalos' preodoleniem ne tol'ko texnicheskix slozhnostej. 18.12.2023. – URL: <https://www.rzd-partner.ru/auto/comments/vnedrenie-elektronnogo-dokumentooborota-e-cmr-na-gruzovom-avtotransporte-soprovozhdalos-preodoleniem/> (дата обращения: 19.06.2024)

5. Внешняя торговля. Росстат @@ Vneshnyaya trgovlya. Rosstat. URL: https://rosstat.gov.ru/statistics/vneshnyaya_torgovlya (дата обращения: 28.02.2024).

6. Гиматдинов Р.Р. Поддержка экспорта на уровне регионов: опыт Республики Татарстан // Управленческое консультирование. 2021. № 6. С. 17-31 @@ Gimatdinov R.R. Podderzhka e'ksporta na urovne regionov: opy't Respubliki Tatarstan // Upravlencheskoe konsul'tirovanie. 2021. № 6. S. 17-31.

7. Группа РЭЦ в 2023 году поддержала 24 тысячи компаний. 18.03.2024 @@ Grupa RE`Cz v 2023 godu podderzhala 24 ty`syachi kompanij. 18.03.2024. – URL: https://www.exportcenter.ru/press_center/gruppa-rets-v-2023-godu-podderzhala-24-tysyachi-kompaniy/ (дата обращения: 21.06.2024)

8. Жильцов С.С. Развитие ЕАЭС на современном этапе: итоги и новые вызовы // Геоэкономика энергетики. 2021. № 4. С. 95-108 @@ Zhil`czov S.S. Razvitie EAE`S na sovremenom e`tape: itogi i novy`e vy`zovy` // Geoe`konomika e`nergetiki. 2021. № 4. S. 95-108.

9. Кириллов В.Н., Савинов Ю.А., Гудзенко А.Е. Растущая роль реэкспорта в международной торговле // Вестник МГИМО-Университета. 2021. № 14(5). С. 187-202 @@ Kirillov V.N., Savinov Yu.A., Gudzenko A.E. Rastushhaya rol` ree`ksporta v mezhdunarodnoj torgovle // Vestnik MGIMO-Universiteta. 2021. № 14(5). S. 187-202.

10. Малое и среднее предпринимательство в России / Росстат @@ Maloe i srednee predprinimatel`stvo v Rossii / Rosstat. URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/mal_pred_2022.pdf (дата обращения: 16.09.2024).

11. Маркаров А.А., Давтян В.С. Армения в развитии евразийской транспортной инфраструктуры: место и роль // Геоэкономика энергетики. 2023. № 3(23). С. 132-149 @@ Markarov A.A., Davtyan V.S. Armeniya v razvitii evrazijskoj transportnoj infrastruktury`: mesto i rol` // Geoe`konomika e`nergetiki. 2023. № 3(23). S. 132-149.

12. Налбандян Г.Г. Формирование стратегии выхода на внешние рынки промышленных компаний: специальность 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность)»: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение высшего образования «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации». – М., 2021. 166 с. @@ Nalbandyan G.G. Formirovanie strategii vy`xoda na vneshnie ry`nki promy`shlenny`x kompanij: special`nost` 08.00.05 «E`konomika i upravlenie narodny`m hozyajstvom: e`konomika, organizaciya i upravlenie predpriyatiyami, otraslyami, kompleksami (promy`shlennost`)»: dissertaciya na soiskanie uchenoj stepeni kandidata e`konomicheskix nauk / Federal`noe gosudarstvennoe obrazovatel`noe byudzhethnoe uchrezhdenie vy`sshego obrazovaniya «Finansovy`j universitet pri Pravitel`stve Rossijskoj Federacii». – M., 2021. 166 с.

13. Национальный проект «Международная кооперация и экспорт» @@ Nacional`ny`j proekt «Mezhdunarodnaya kooperaciya i e`ksport». URL:<http://static.government.ru/media/files/5DAcgAdCvmIURPFBTU26DnVCXwMAkIOu.pdf> (дата обращения: 18.06.2024)

14. Промышленная зона «Лесное» @@ Promy`shlennaya zona «Lesnoe» – URL: <https://techparklesnoe.com/articles/tpost/9frg8khh21-chto-takoe-promishlennaya-zona> (дата обращения: 19.06.2024)

15. Развитие малого и среднего предпринимательства в России в контексте реализации национального проекта / М. П. Антонова, В. А. Барина, В. В. Громов [и др.]. – М. : Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2020. – 88 с. @@ Razvitie malogo i srednego predprinimatel`stva v Rossii v kontekste realizacii nacional`nogo proekta / M. P. Antonova, V. A. Barinova, V. V. Gromov [i dr.]. – M. : Izdatel`skij dom «Delo» RANXiGS, 2020. – 88 с.



16. Сидоров А.А. Россия как экспортёр машин и оборудования // Российский внешнеэкономический вестник. 2023. № 6. С. 57-69 @@ Sidorov A.A. Rossiya kak e`ksportër mashin i oborudovaniya // Rossijskij vneshnee`konomicheskij vestnik. 2023. № 6. S. 57-69.
17. Соколов А.В., Бажанов В.А. Машиностроение России – старт структурных трансформаций // Мир экономики и управления. 2022. Т. 22. № 2. С. 80-100 @@ Sokolov A.V., Bazhanov V.A. Mashinostroenie Rossii – start strukturny`x transformacij // Mir e`konomiki i upravleniya. 2022. T. 22. № 2. S. 80-100.
18. Спартак А.Н. Оценка несырьевого экспортного потенциала России в условиях санкций // Российский внешнеэкономический вестник. 2022. №12. С. 30-44 @@ Spartak A.N. Ocenka nesyr`evogo e`ksportnogo potentsiala Rossii v usloviyax sankcij // Rossijskij vneshnee`konomicheskij vestnik. 2022. №12. S. 30-44.
19. Спартак А.Н., Хохлов А.В. Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта // Российский внешнеэкономический вестник. 2016. №5. С. 3-15 @@ Spartak A.N., Hoxlov A.V. Sovershenstvovanie metodologicheskix podkhodov k analizu rossijskogo e`ksporta // Rossijskij vneshnee`konomicheskij vestnik. 2016. №5. S. 3-15.
20. Тумасов Н.О. Экспорт и импорт продукции машиностроения в условиях санкций: актуальный анализ // ГосРег: государственное регулирование общественных отношений. 2022. № 2(40). С. 288-295 @@ Tumasov N.O. E`ksport i import produkcii mashinostroeniya v usloviyax sankcij: aktual`ny`j analiz // GosReg: gosudarstvennoe regulirovanie obshhestvenny`x otnoshenij. 2022. № 2(40). S. 288-295.
21. Финансовый директор Carl Zeiss – о переменах в российском бизнесе и успехе высоких технологий / РБК @@ Finansovy`j direktor Carl Zeiss – o peremenax v rossijskom biznese i uspehe vy`sokix tehnologij / RBK. – URL: https://www.rbc.ru/spb_sz/21/11/2012/5592a3759a794719538cbcde (дата обращения: 24.04.2024).
22. Эффект поддержки: как бизнес собрался наращивать объемы экспорта / РБК @@ E`ffekt podderzhki: kak biznes sobralsya narashhivat` ob`emy` e`ksporta / RBK. URL: <https://www.rbc.ru/economics/21/11/2023/655b24f99a79477d8dd67da5> (дата обращения: 28.02.2024).
23. Kojima K. The «flying geese» model of Asian economic development: origin, theoretical extensions, and regional policy implications // Journal of Asian Economics. 2000. № 4. v.11. pp. 375-401.
24. Nagy S.G. The internationalization of the Spanish SME sector // Society and Economy. 2013. № 1. v.35. pp. 71-86.
25. The impact of intangible assets on the value of FMCG companies worldwide / A. Kashkinbayev, G. Jaxybekova, B. Rustamov, N. Zhaishylyk. // Journal of Innovation & Knowledge. – 2023. – № 1. v.8. – pp. 1-7.

