

Перспективы развития российского экспорта несырьевых неэнергетических товаров на новых рынках

Ольга Владимировна МОРОЗЕНКОВА,
кандидат экономических наук, Институт экономики РАН
(117418, Москва, Нахимовский проспект, 32), Центр исследований
международной макроэкономики и внешнеэкономических связей -
научный сотрудник, email: molga3@yandex.ru

УДК 339.564
ББК 65.428
М-80

Аннотация

В статье дается динамика несырьевого неэнергетического экспорта с ведущими партнерами России за последние годы, главные точки роста товаров по странам, анализируются перспективные направления для продвижения несырьевого неэнергетического экспорта. Рассматриваются современные инструменты поддержки экспорта, обеспечивающие продвижение и расширение продаж несырьевых неэнергетических товаров, приводятся практики выхода российских компаний на новые рынки. Делается вывод, что даже в условиях ограничений на внешних рынках у российских компаний, есть возможности выйти на новые рынки и расширить экспорт несырьевых неэнергетических товаров. Доверие к российской продукции, формирование нового образа России, поставляющие на мировой рынок качественную и высокотехнологичную продукцию, отвечающую стандартам зарубежных рынков, будет способствовать успешному продвижению российских несырьевых неэнергетических товаров на новые рынки.

Ключевые слова: российские компании, международный рынок, несырьевой неэнергетический экспорт, инструменты поддержки экспорта, новые рынки, высокотехнологичность и качество товаров, малые и средние предприятия.

Prospects for Russia's exports of non-primary non-energy goods on new markets

Ol'ga Vladimirovna MOROZENKOVA,
Candidate of Economic Sciences, Institute of Economics RAS (Novocherjomushkinskaja, 42a,
Moscow, 117418), Center for International Macroeconomics and Foreign Economic Studies -
Researcher, email: molga3@yandex.ru

Abstract

The article analyzes the changes in non-primary non-energy exports with the leading partners of Russia in recent years, the main growth points of goods by country, promising areas for promoting non-primary non-energy exports. The modern export support tools ensuring promotion and expansion of sales of non-primary non-energy goods are considered, the practices of Russian companies entering new markets are given. It is concluded that even in conditions of limited ac-



cess to foreign markets Russian companies have the opportunity to enter new markets and expand exports of non-primary non-energy goods. Confidence in Russian products, formation of a new image of Russia, supplying the world market with high-quality and high-tech products that meet the standards of foreign markets, will contribute to the successful promotion of Russian non-primary non-energy products on new markets.

Keywords: Russian companies, international market, non-primary non-energy exports, export support tools, new markets, high-tech and high-quality goods, small and medium-sized enterprises.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИИ В РАЗВИТИИ ЭКСПОРТА НЕСЫРЬЕВЫХ НЕ-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ТОВАРОВ НА НОВЫХ РЫНКАХ

Исследование в области расширения несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) и перспектив выхода российских компаний на новые международные рынки соответствует задачам российского экономического развития. На правительственном уровне опубликован и утвержден паспорт национального проекта «Международная кооперация и экспорт», достижение объема экспорта несырьевых неэнергетических товаров к 2024 г. в размере 250 млрд долл. США (далее везде используются доллары США) в год¹. Несырьевой неэнергетический экспорт² России в 2018 г. составил 149,4 млрд долл. (33,2% от общего экспорта) и по сравнению с 2017 г. увеличился на 15,6 млрд долл., или 11,6% (см. таблицу 1)³. В 2018 году по данному экспорту был установлен исторический рекорд, в 2012 году ННЭ составлял 143,5 млрд долл.

В последние годы росту ННЭ благоприятствовали макроэкономические факторы: повышение мировых цен, укрепление рубля. По мнению генерального директора Российского экспортного центра (РЭЦ) А.А. Слепнева, «Теперь нужно, чтобы заработали полноценные меры поддержки в рамках отраслевой политики, велась региональная работа в целях улучшения делового климата и логистики, – это даст следующий толчок для развития»⁴.

По прогнозу Всемирного банка, в предстоящие годы ожидается дальнейшее ужесточение условий финансирования для стран с формирующимся рынком и развивающихся экономик, что приведет к удорожанию заемных средств и сокращению потоков капитала. Темп роста российского экспорта несколько замедлится по мере замедления экономического роста в крупнейших странах – внешнеторговых партнерах России. В еврозоне прогнозируется замедление темпов экономического роста до потенциального уровня с 2,1% в 2018 году до 1,5% в 2020 году. В Китае ожидается замедление темпов роста с 6,5% в 2018 году до 6,2% в 2020 году⁵.

В данной статье предполагается рассмотреть современные инструменты, стимулирующие развитие ННЭ и возможности для территориальной экспансии российских компаний на международные товарные рынки.



Главными направлениями российского несырьевого неэнергетического экспорта являются СНГ, АТР, Европа. Важными направлениями считаются Ближний Восток, Африка и Америка. Ведущими регионами российского ННЭ в 2018 году были СНГ – 34,32 млрд долл. (23% от общей стоимости ННЭ), Восточная Азия – 21,28 млрд долл. (14,2%), Западная Европа – 16,47 млрд долл. (11%), Восточная Европа – 14,63 млрд долл. (9,8%), Ближний Восток – 13,47 млрд долл. (9%), Северная Африка – 11,58 млрд долл. (7,8%), Северная Америка – 9,91 млрд долл. (6,6%)⁶. При общем увеличении несырьевого неэнергетического экспорта на 11,6% наибольшие темпы роста в 2018 году показал экспорт в Юго-Восточную Азию и составил 4649 млн долл. (+40,5% – прирост к 2017 году), Латинскую Америку – 3771 млн долл. (+28,8%), Тропическую Африку – 2728 млн долл. (+28,5%), трейдерам и в офшоры – 9932 млн долл. (+20,3%), в Южную Азию – 6397 млн долл. (+19,8%)⁷.

Совокупный удельный вес первых 11 ведущих стран России в стоимостном объеме несырьевого неэнергетического экспорта в 2018 году составил 52,8%, что составляет больше половины от общего удельного веса ННЭ по всем странам (см. таблицу 1).

Таблица 1

Несырьевой неэнергетический экспорт по 20 ведущим партнерам России за 2017-2018 годы, (млн долл. США)

Страны	Экспорт			Темп, в % к предыдущему году
	2017	2018		
	Стоимость	Стоимость	Удельный вес, в % к итогу	
Всего, ННЭ, в млрд долл.	133,7	149,4	100	11,6
1. Китай	11 322	12 169	8,1	7,5
2. Казахстан	10 334	10 787	7,2	4,4
3. Белоруссия	8 661	10 133	6,8	17,0
4. США	7 186	7 597	5,1	5,7
5. Турция	6 835	6 808	4,5	-0,4
6. Египет	5 757	6 280	4,2	9,1
7. Нидерланды	5 159	6 035	4,0	17,0
8. Индия	4 172	5 150	3,4	23,5
9. Германия	3 874	4 915	3,3	26,9
10. Украина	5 021	4 835	3,2	-3,7
11. Алжир	5 021	4 443	3,0	-1,7
12. Финляндия	3 183	3 750	2,5	17,8
13. Швейцария	2 913	3 517	2,3	20,7
14. Узбекистан	2 215	2 901	1,9	31,0
15. Республика Корея	3 056	2 835	1,9	-7,2
16. Япония	2 491	2 834	1,9	13,8
17. Польша	2 123	2 732	1,8	28,7

Внешнеторговая деятельность

Страны	Экспорт			Темп, в % к предыдущему году
	2017	2018		
	Стоимость	Стоимость	Удельный вес, в % к итогу	
18.Италия	1 908	2 573	1,7	34,9
19.Бельгия	1 960	2 502	1,7	27,7
20.Вьетнам	1 679	2 157	1,4	28,5

Источник: Аналитика и исследования Российского экспортного центра. Развитие общего и несырьевого экспорта России в январе-декабре 2018 г. Москва, февраль 2019 г. с. 16.
[https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/6f1/Экспорт%20России%202018_12%20\(справка\).pdf](https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/6f1/Экспорт%20России%202018_12%20(справка).pdf)

Основу ННЭ составляют пять товарных групп: металлопродукция в 2018 году составила 42,3 млрд долл. (28,3% от общего ННЭ в 2018 году), продукция машиностроения – 33,38 млрд долл. (22,3% соответственно), химические товары – 27,39 млрд долл. (18,3%), продовольствие – 23,04 млрд долл. (15,4%) и лесобумажные товары – 11,56 млрд долл. (7,7%). Данные товарные группы суммарно обеспечивают около 92% от общего ННЭ. Заметный вес имеют драгоценные металлы и камни – 5,62 млрд долл. (3,8%).

В таблице 2 представлены страны, которые имели наилучший прирост ННЭ в 2018 году к предыдущему году и по которым отмечены главные точки роста товаров.

Таблица 2

Лучшая динамика ННЭ и главные точки роста товаров по странам за 2018 год,
млн долл.

Страны	Прирост ННЭ. в 2018 г. к 2017 г.	Главные точки роста товаров
Белоруссия	+1472	Все группы
Германия	+1041	Медь, платиноиды, стальной прокат
Индия	+979	Продукция машиностроения, аммиак, газетная бумага, полимеры, серебро
Нидерланды	+875	Алюминий, базовые нефтехимикаты, никель, суда, кобальт, медная проволока, хром
Китай	+848	Медь, рыба и морепродукты, пиломатериалы, целлюлоза, маслосемена, растительные масла, бумага и картон
Узбекистан	+686	Стальная продукция, техника и оборудование, автомобили и их части, древесные плиты, пиломатериалы, прямовосстановленное железо
Италия	+665	Прямовосстановленное железо, чугун, алюминий, авиатехника, стальной прокат



Страны	Прирост ННЭ. в 2018 г. к 2017 г.	Главные точки роста товаров
Польша	+609	Стальной прокат, химические вещества, б/у авиатехника, стройматериалы
Швейцария	+604	Офшорные поставки алюминия, а также никеля
Финляндия	+567	Базовые нефтехимикаты, никелевый штейн, удобрения, продукция машиностроения
Бельгия	+543	Сталь, аммиак, удобрения, стальной прокат

Источник: Аналитика и исследования Российского экспортного центра. Развитие общего и несырьевого экспорта России в январе-декабре 2018 г. Москва, февраль 2019 г. с.17. [https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/6f1/Экспорт%20России%202018_12%20\(справка\).pdf](https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/6f1/Экспорт%20России%202018_12%20(справка).pdf)

По прогнозу Центра стратегических разработок, среди основных торговых партнеров Российской Федерации наиболее перспективными рынками с точки зрения роста импорта данных стран к 2024 году являются следующие экономики⁸: Китай (прогнозируемый рост импорта из всех стран 32%), Казахстан (29%), США (50%), Турция (28,5%), Египет (22%), страны ЕС (35%), Украина (64%), Индия (89%), Южная Корея (35%), Швейцария (30%), Узбекистан (59%). Также отмечается высокий потенциал роста импорта стран Юго-Восточной Азии⁹.

Для достижения объема экспорта несырьевых неэнергетических товаров к 2024 г. в размере 250 млрд долл., необходимо увеличить долю РФ в импорте в 1,36 раза относительно 2017 года. Необходимо наращивать российское присутствие в наибольшей степени (в 1,4–1,6 раз) на рынках стран ЕАЭС, Китая и Северной Африки (которая по объемам экспорта должна к 2024 г. сравняться со странами СНГ вне ЕАЭС), а также Турции, стран Ближнего Востока, Японии, Южной Кореи, ЕАСТ. Наиболее сложной представляется задача практически удвоения несырьевого неэнергетического экспорта в ЕАЭС с учетом приближения исчерпания интеграционного потенциала в текущих институциональных рамках. Умеренный рост (в 1,1–1,4 раза) степени проникновения на иностранные рынки должен быть достигнут в ЕС, в странах СНГ без ЕАЭС, в США, в Юго-Восточной Азии, в Северной и Южной Америке. Вследствие крайне высоких прогнозируемых темпов роста рынка Индии и роста импорта Индии из стран остального Мира, для выхода на целевые показатели достаточно просто не терять свои позиции на индийском рынке несырьевых неэнергетических товаров¹⁰.

Для дальнейшего наращивания экспорта и достижения ключевых показателей по объему российского экспорта необходимо увеличивать контингент конкурентоспособных товаров. Структура российского экспорта не диверсифицирована. Рос-

сия имеет на мировых рынках из 1200 товарных позиций только 160–170 товаров со сравнительным преимуществом. Например, Китай имеет в экспортной корзине более 500 данных товаров, а США и другие развитые страны – более 400¹¹. Россия также недостаточно вовлечена в глобальные цепочки добавленной стоимости, которые выступают важным компонентом современной международной торговли. По формальным показателям участие России в глобальных цепочках создания стоимости в 1,5–2 раза хуже, чем в среднем по странам ОЭСР¹². Основу ННЭ должна составлять продукция глубокой переработки, что подразумевает реализацию целого комплекса мер и индивидуальный подход к решению данного вопроса в различных отраслях, учитывая особенности переработки конкретной продукции.

РАСШИРЕНИЕ ННЭ И ВЫХОД НА НОВЫЕ РЫНКИ

Несмотря на введение санкций и протекционистских мер в мире, у российских производителей имеются возможности расширить свое присутствие на зарубежных рынках и открыть для себя новые зарубежные рынки, что подтверждает интервью с А.А. Слепневым: «Карта торговых связей сейчас активно меняется. Многие страны настроены на то, чтобы диверсифицировать свои коммерческие контакты. Мы видим подобный подход со стороны Китайской Народной Республики, которая заинтересована в российских поставках по целому ряду позиций. Большой интерес проявляют страны Персидского залива, Африки, Азиатского региона».¹³

В настоящее время активно развивается российский рынок анимации. Мультфильмы «Маша и Медведь», «Смешарики», «Снежная Королева», «Лео и Тиг» очень успешно продаются на мировом рынке. Например, с 20 сентября 2019 г. мультфильм «Маша и Медведь» выйдет в кинотеатрах Великобритании и Ирландии. До этого в разные годы мультфильм демонстрировали в Италии, Нидерландах, Франции, Бразилии и на Ближнем Востоке.¹⁴ С февраля 2018 г. Российский экспортный центр (РЭЦ) осуществляет поддержку экспорта креативных индустрий в России, которая заключается в спонсировании участия российских аниматоров в международных выставках и фестивалях, субсидировании регистрации товарных знаков за рубежом и адаптации российского анимационного контента под условия внешних рынков. Креативные индустрии, прежде всего анимация дают синергетический эффект развития экспортной экономики. На экспорт идут не только сами мультфильмы, но и детская мебель, игрушки, продукты питания и другие товары, брендированные героями мультфильмов. Такое взаимодействие бизнес-сегментов оказывает продолжительный экономический эффект на все экспортные отрасли.¹⁵

Другая область, которая развивается в последние несколько лет, это фэшн. Одежду и обувь из России заинтересованы покупать прежде всего китайские партнеры. Имена российских дизайнеров активно продвигаются и на европейском направлении. В США хорошо продаются товары из России для спорта и фитнеса.



Фирма из Удмуртии является мировым лидером по пошиву спортивных костюмов для художественной гимнастики – поставляет их в сотню стран.¹⁶

Товары массового спроса конкурентоспособны на рынках Европы и США. Дизайнерские платья, обувь и спортивный инвентарь из России оказываются качественнее китайских и дешевле местных товаров. На оригинальные товары, обладающие высоким качеством и конкурентные по цене будет спрос на рынках развивающихся стран. Государства данных стран создают по максимуму благоприятные условия для выхода на свои рынки не только крупным игрокам, но и малому и среднему бизнесу из-за рубежа. Отсутствие на развивающихся рынках по многим категориям производство конечных продуктов способствует приобретению товаров, которые не очень заметны, но существенны по объему.¹⁷ Среди популярных запросов от покупателей заметен особый интерес к строительным и отделочным материалам, которые имеют все шансы хорошо продаваться на развивающихся рынках, особенно в Африке. Несмотря на то что в 90% случаев поставщиками на этот рынок выступают компании Китая, которые здесь хорошо известны, российские производители легко могут составить им конкуренцию. За последние десять лет в РФ наладили производство практически всех строительных и отделочных материалов, в том числе и по лицензиям европейских и американских производителей. Производимая в России продукция отвечает серьезным требованиям к качеству, ведь ГОСТ – это очень строгий стандарт, а Индия, Турция и Китай пока не наладили повсеместный контроль своих производителей. Анализ статистики просмотров из-за рубежа предложений российских производителей на платформе экспортных продаж b2b-export.com показывает, что сейчас интерес виден также к промышленной технике и инструментам, лабораторной мебели, средствам дезинфекции. Производители получили и обрабатывают запросы на экспорт шин, бульдозеров, напольных покрытий, оборудования для лабораторного анализа геологических проб, соевого масла. Рынки развивающихся стран растут на 6 - 12% в год, и эти дополнительные объемы поставок могут быть обеспечены новыми производителями, в том числе и российскими.¹⁸

Участие в выставках, зарубежных тендерах, открытие представительства за рубежом, является действенным инструментом продвижения российской продукции на новые рынки.

В Шанхае в ноябре 2018 года состоялась Первая китайская международная ярмарка импортных товаров. По итогам работы выставки удалось закрепить целый ряд важных договоренностей по развитию взаимодействия между бизнесом России и Китая. Контракты подписаны в области поставок продовольствия, высокотехнологичной продукции, медицинских товаров и оборудования, косметики и товаров для здоровья, ювелирных изделий. При поддержке Российского экспортного центра провинции Сычуань, Хубэй и Ганьсу закупят российскую

продукцию на сумму почти 500 млн долл. США, в основном товары агропромышленного комплекса. Еще один контракт, подписанный на стенде РЭЦ российской и китайской компаниями, предполагает поставки российской пищевой продукции на 100 млн долл. США.¹⁹ Сектор АПК – одна из тех сфер, где Россия может расширить свое присутствие. На рынке Китая высоким спросом пользуются российские продовольственные товары: кондитерские изделия, мороженое, шоколад, соя, рапс, рыба и морепродукты, растительные масла, семена льна, пшеничная мука, мед, напитки.

По данным представителей международной оптовой интернет-площадки Alibaba Group, в последние годы китайцы особенно активно переходят на продукты импортного производства, считая, что их качество на порядок выше местных.²⁰

В настоящее время набирают популярность выездные мероприятия «Russian Gastroweek», которые включают в себя презентацию российских компаний пищевой продукции – дегустацию, b2b-биржу контактов. Проведение дегустационных выставок уже прошла в Китае, Индии, Японии, ОАЭ и Вьетнаме.²¹ В 2019 году предусмотрены выставки в Саудовской Аравии, Азербайджане, Сингапуре, который является воротами в Юго-Восточную Азию. Перспективным считается рынок Саудовской Аравии, к примеру, по продажам халяльной мясной продукции. Традиционно Азербайджан является популярным направлением для российского экспорта и Россия намерена развивать и укреплять данное сотрудничество.²²

Еще несколько примеров говорят об эффективности участия экспортных компаний на выставках. Производителю интерактивных игровых комплексов для киберспорта Game Systems удалось наладить экспорт на зарубежные рынки благодаря выставкам. В настоящее время основной канал продаж за рубеж для Game Systems остается по-прежнему выставки и поиск партнеров-дистрибуторов. Почти за четыре года компания смогла наладить экспорт в ОАЭ, Кувейт, Иорданию, Пакистан, Индию и Китай.²³

Компания «Первое решение», которая занимается производством и продажей косметики под брендами Natura Siberica, Organic Shop, Planeta Organica и «Рецепты бабушки Агафьи» предприняла первую попытку осуществлять продажи за рубежом в 2012 году. В это время компания участвовала в косметической выставке Cosmoprof, где были заключены контракты на поставки продукции в магазины Греции и Испании. В настоящее время бренд данной косметики поставляется почти в 5 десятков стран – от Европы до Латинской Америки, продается как в местных косметических сетях, так и в собственных магазинах, а также через интернет.²⁴

Все большую значимость приобретает экспорт товаров через онлайн-магазины. Сайты данных магазинов обеспечивают рекламу товаров, их продвижение, а также доставку товара, который может быть доставлен в отдаленные страны, прием платежей из других стран.



Экспорт товаров через российские интернет-магазины за последние два года повысился с 430 млн долл. до 746 млн долл., в страны дальнего зарубежья за тот же период экспорт увеличился на 54%, а со странами СНГ товарооборот вырос на 114%.²⁵ Тем не менее, аналитики считают, что со временем быстрый рост экспорта на рынок СНГ прекратится, исходя из того, что данный рынок меньше, чем рынок дальнего зарубежья. Лучшая покупательная способность и высокое проникновение интернета в странах Европы, Северной Америки и в других географически отдаленных странах обуславливают больше сконцентрировать экспорт в эти страны. Также, в связи с высокой платежеспособностью покупателей, отсутствие ввозных пошлин на покупки стоимостью до 800 долл. и дешевой доставки перспективным рынком является США. Первое место по продажам в 2018 г стала категория «Одежда и обувь» доля которой составила 36% от общей выручки онлайн-экспортеров из России. Далее следуют категории «Товары для дома и интерьера» и «Электроника», их доли составляют по 14%. Самыми перспективными категориями в будущем, по мнению экспертов, считаются «Косметика», «Коллекционные вещи» и «Электроника и бытовая техника».²⁶

Для компании «РДФ-групп», производящей манекены для пошива одежды, изначально продажи осуществлялись через электронные торговые площадки Amazon и eBay с русскоговорящей аудиторией – с Белоруссией, Казахстаном и Украиной. После размещения позиций своих товаров на b2b-площадке Alibaba.com. пошли заказы с Ближнего Востока, из Европы, из Канады, США, Австралии и даже Малайзии. В настоящее время, фирма имеет отдельный интернет-магазин для Европы.²⁷ Возможность осуществлять продажу товаров полностью через онлайн-магазины и продавать продукцию в различные отдаленные страны будет и в дальнейшем содействовать развитию экспорта посредством электронной торговли.

ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА

Наличие сильной и влиятельной государственной поддержки экспорта необходимо для развития экспортного потенциала страны и выхода отечественных компаний на новые международные рынки. В качестве основной платформы национальной системы поддержки экспорта выступает АО «Российский экспортный центр» (далее – РЭЦ). Основные направления, цели и задача Центра по поддержке экспорта сформулированы в материале «Стратегии развития акционерного общества «Российский экспортный центр» до 2019 года и на перспективу до 2024 года».²⁸

Выполняя агентскую функцию правительства РФ, РЭЦ оказывает финансовые и нефинансовые меры поддержки бизнеса – страховую, кредитную, гарантийную поддержку экспорта, поиск партнеров, продвижение товара на мировой рынок, участие в международных проектах и тендерах, организацию b2b-встреч и бизнес-миссий, инвестиционное консультирование в рамках поддержки экспорта,

помощь в сертификации, лицензировании, патентовании и многие другие меры поддержки экспорта.

Входящий в Группу РЭЦ, российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР)²⁹ создано в конце 2011 г. и является первым экспортным кредитным агентством в истории России, оно содействует выходу на новые рынки. Также в рамках Группы РЭЦ, Росэксимбанк обеспечивает кредитно-гарантийную поддержку для российских экспортеров, при этом для эффективной реализации экспортных контрактов может предоставляться и финансирование иностранного покупателя напрямую или через банк покупателя за рубежом.³⁰ Меры финансовой поддержки очень эффективны и востребованы. Без данного рода инструментов иногда невозможно заключить сделку. В 2018 году финансовая поддержка сыграла решающую роль в поставках несырьевого неэнергетического экспорта на сумму 18 млрд долл.³¹

Для формирования нового образа России – производителя высокотехнологичной продукции и продвижения под единым брендом российской продукции на внешние рынки, в 2017 году стартовала программа «Made in Russia». Данная программа реализуется Российским экспортным центром и призвана помочь лучшим производителям России выйти на международные рынки, гарантирует зарубежному потребителю безопасность и качество товаров.³² Для реализации данных задач информация размещается на международном телевидении, публикуется в печатных изданиях, в сети Internet. С 1 октября 2017 года стартовала рекламная кампания в 11 странах мира (Китай, Индия, Иран, Вьетнам, Индонезия, Аргентина, Германия, Казахстан, Беларусь, Узбекистан, Таджикистан) цель которой – формирование образа и доверия к российскому товару за рубежом, а также информирование зарубежного покупателя о каталоге сертифицированной продукции madeinrussia.com.³³ Маркировку «Made in Russia» могут получить в первую очередь продовольственные товары, текстиль, детские товары, автомобили, техника, мебель, спортивный инвентарь, ювелирные изделия, косметика, а также информационные продукты – программное обеспечение. В случае недобросовестной работы производителя-экспортера РЭЦ сможет отозвать маркировку. Приоритетными рынками для России в настоящее время являются Китай, Вьетнам, Индонезия, Иран, Индия, страны СНГ, Европы и Южная Америка.³⁴

Для оперативного доступа экспортеров на международные рынки, концентрации ресурсов и исключения дублирующих функций для поставщиков, сокращения времени на поиск зарубежных партнеров, запущена Единая система продвижения экспорта (ЕСПЭ), которая работает по принципу одного окна. Пилотный проект предполагает создание единой сети поддержки экспорта в 11 российских регионах и семи странах – в Китае, Германии, Индии, Узбекистане, Турции, Вьетнаме, Сингапуре. К концу 2020 году открытие центров ЕСПЭ предполагается в 52-х странах и 85 субъектах РФ.³⁵



«В соответствии с национальным проектом «Международная кооперация и экспорт» к 2021 году на базе цифровой платформы РЭЦ должна быть введена в эксплуатацию система «Одно окно», в которой предусмотрена возможность электронного взаимодействия между органами государственной власти, РЭЦ и организациями, занимающимися внешнеэкономической деятельностью». Предусмотрена возможность предоставления информации экспортеру через личный кабинет.³⁶

В целях ускоренного развития деятельности экспортных компаний, в том числе не занимавшихся экспортом ранее, но обладающих экспортным потенциалом, создаются программы экспортной акселерации для привлечения малого и среднего бизнеса в экспорт.³⁷ Первый образовательный модуль программы «Акселератор экспортного роста» прошел 1-2 июля 2019 года, в котором приняли участие представители 22 предприятий, ориентированных на экспорт.³⁸ После завершения обучения участники отметили, что акселератор способствует получению не только новых теоретических знаний в экспортной деятельности, но и конкретных практических кейсов, которые способствуют увеличению объема внешнеторговых сделок.³⁹ Важно отметить, что при разработке акселерационных программ учтен практический опыт и кейсы ведущих международных экспертов в сфере экспорта.

На фоне роста экспорта несырьевых неэнергетических товаров на мировые рынки, увеличивается участие компаний малого и среднего бизнеса. По данным ФТС России, количество малых предприятий в РФ, осуществляющих экспортную деятельность в 2014 году на начало года составляло 9536 единиц, а в 2017 году – 28128 ед., количество средних предприятий соответственно в 2014 году составило 1084 единицы, в 2017 году – 1986 единиц.⁴⁰

Санкции не заставляют отечественные компании отказаться от поиска новых рынков за рубежом. Согласно результатам исследования экспертов ЕУ⁴¹ показатель уровня оптимизма в России в отношении перспектив роста является одним из наиболее высоких в мире. Рост экспорта – одна из главных надежд среднего бизнеса: 34% компании называют выход на зарубежные рынки в числе стратегических задач развития, а 30% отмечают, что при оценке новых бизнес-проектов, в первую очередь, ориентируются на перспективы расширения международного присутствия.⁴²

Почти каждый третий бизнесмен рассчитывал стать экспортером: таков был изначальный план 29% представителей малого и среднего бизнеса.⁴³ Но в реальности многие российские малые и средние предприятия боятся подступиться к зарубежным рынкам: 10% считают, что за рубежом на их продукцию нет спроса, 9% говорят о высокой конкуренции и других стандартах производства и о том, что стоимость и характеристики их продуктов неконкурентоспособны, 7% не знают, как и кому предложить свою продукцию.⁴⁴

Ограниченный доступ к финансированию входит в число основных факторов деловой среды в России (после системы регулирования и налогов, административной нагрузки, низкого уровня подготовки работников и общих макроэкономических

ческих условий), сдерживающих рост МСП, при этом дефицит финансирования оценивается в 222 млрд долл. США.⁴⁵

Малые и средние предприятия, при поддержке экспортных программ для МСП и доступа к финансовым ресурсам, могут быть более активно включены в экспортный потенциал страны.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Расширение торговли несырьевыми неэнергетическими товарами на внешних рынках является залогом конкурентоспособности отечественной продукции и развития российской экономики. Несмотря на ограничения на внешних рынках у российских предприятий есть потенциал по расширению продаж своих товаров на новых рынках.

В настоящее время государство оказывает серьезную поддержку по поддержке и продвижению экспортных несырьевых неэнергетических товаров на международные рынки. Для дальнейшего развития несырьевого неэнергетического экспорта требуется согласованность и координация всех государственных органов, занимающихся поддержкой экспорта, а также производителей, продавцов и других участников рынка, задействованных в экспортной деятельности. Помимо создания действенных и эффективных инструментов для выхода на мировые рынки, важно сориентировать российского производителя на каких зарубежных рынках какой именно товар будет востребован. В условиях высокой конкуренции на мировых товарных рынках производителям важно предлагать высококачественный и уникальный товар, конкурентоспособный по цене. Безопасность и качество товара должно быть необходимым требованием в производстве для успешного продвижения продукции на мировой рынок. В целях минимизации расходов на подтверждение и адаптацию продукции к требованиям, установленным на внешних рынках, необходимо синхронизировать российское техническое регулирование и стандарты с зарубежными рынками. Доверие к российской продукции за рубежом будет способствовать увеличению международных инвестиций в российский бизнес и росту продаж отечественных продуктов на мировых рынках.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ <http://government.ru/projects/selection/739/35564/> Национальный проект Международная кооперация и экспорт. <http://static.government.ru/media/files/5DAcgAdCvmIURPFVTU26DnVCXwMAklOu.pdf>

² Перечень несырьевых неэнергетических товаров определен Регламентом осуществления Аналитическим конъюнктурным центром АО «Российский экспортный центр» мониторинга и анализа условий экспорта в Российской Федерации и за рубежом (Приложение 1, часть 1), утвержденным Протоколом заседания проектного комитета по основному направлению стратегического развития Российской Федерации «Международная кооперация и экспорт» от 28 ноября 2017 г. № 76(9).



³ Развитие общего и несырьевого экспорта России в январе-декабре 2018. Анали- тика и исследования Российского экспортного центра. Москва, февраль 2019г. с.8. [https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/6f1/Экспорт%20России%202018_12%20\(справка\).pdf](https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/6f1/Экспорт%20России%202018_12%20(справка).pdf)

⁴ «Никаких границ для российских товаров не существует». О перспективах отече- ственных производителей на зарубежных рынках РБК+ рассказал генеральный директор Российского экспортного центра (РЭЦ) Андрей Слепнев. // Экспортный потенциал. Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК. 15.02.2019. №10 (2965) с.3. https://plus.rbc.ru/pdf/5c66366a7a8aa91583938de9/rbcplus_5.pdf

⁵ Как сохранить стабильность, удвоить темпы роста и наполовину сократить бед- ность? Доклад об экономике России № 40. Группа Всемирного банка. Декабрь 2018. с.51. <http://pubdocs.worldbank.org/en/970371543924414355/RER-40-Russian.pdf>

⁶ Развитие общего и несырьевого экспорта России в январе-декабре 2018. Анали- тика и исследования Российского экспортного центра. Москва, февраль 2019г. с.14. [https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/6f1/Экспорт%20России%202018_12%20\(справка\).pdf](https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/6f1/Экспорт%20России%202018_12%20(справка).pdf)

⁷ Там же, февраль 2019 г., с.15.

⁸ На основании прогнозов МВФ.

⁹ Перспективы наращивания российского несырьевого экспорта / А.Н. Спартак [и др.] – Центр стратегических разработок. Москва. Апрель 2018г. с.38. <https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/04/Report-Non-energy-Export.pdf>

¹⁰ Там же, с.40-41.

¹¹ Кнобель А. Россия имеет слишком мало экспортных товаров со сравнительным преимуществом. Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара. 19.01.2018. <https://www.iep.ru/ru/rossiia-imeet-slishkom-malo-eksportnykh-tovarov-so-sravnitelnyim-preimushchestvom.html>

¹² Там же

¹³ «Никаких границ для российских товаров не существует». О перспективах отече- ственных производителей на зарубежных рынках РБК+ рассказал генеральный директор Российского экспортного центра (РЭЦ) Андрей Слепнев. // Экспортный потенциал. Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК. 15.02.2019. №10 (2965) с.3. https://plus.rbc.ru/pdf/5c66366a7a8aa91583938de9/rbcplus_5.pdf

¹⁴ Лебедева В. «Маша и Медведь» отправились на острова. «Коммерсантъ» №161 от 06.09.2019, с.10. <https://www.kommersant.ru/doc/4082264>

¹⁵ Минчичова (Павлова) В. Мультяшный бизнес: анимация на экспорт и для своих. 07.05.2019. <https://rb.ru/longread/multifilms/>

¹⁶ «Никаких границ для российских товаров не существует». О перспективах отече- ственных производителей на зарубежных рынках РБК+ рассказал генеральный директор Российского экспортного центра (РЭЦ) Андрей Слепнев. // Экспортный потенциал. Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК. 15.02.2019. №10 (2965) с.3. https://plus.rbc.ru/pdf/5c66366a7a8aa91583938de9/rbcplus_5.pdf

¹⁷ Васильева М. Объясняем на пальцах: как малой компании выйти на экспорт. По мнению Екатерины Дьяченко, основательницы онлайн-платформы для экспорта товаров российских производителей b2b-export.com. 05.03.2018. https://www.dp.ru/a/2018/03/05/Kak_maloj_kompanii_vijti

¹⁸ Коваленко А. Экспорт революции. По советам Екатерины Дьяченко, основательницы онлайн-платформы для экспорта товаров российских производителей b2b-export.com. Эксперт Урал №5-6 (716) 06.02.2017. <http://www.acexpert.ru/archive/nomer-5-6-716/eksport-revoljucii.html>

¹⁹ Николаев К. Без нас не обойдутся. Объем несырьевого неэнергетического экспорта из России активно растет. Российская газета – Спецвыпуск №270(7733). 29.11.2018. <https://rg.ru/2018/11/29/nesyrevoj-neenergeticheskij-eksport-iz-rossii-vyros-v-obeme.html>

²⁰ Яркова А. Made in Russia: какие российские товары пользуются популярностью за рубежом. 02.07.2018. <https://retailer.ru/made-in-russia-kakie-rossijskie-tovary-polzujutsjapopuljarnostju-za-rubezhom/>

²¹ Там же

²² Буклей В. Интервью с А.А. Слепневым – генеральным директором Российского экспортного центра. Мировая экономика может преподнести нам новые вызовы. 17.12.2018. https://1prime.ru/state_regulation/20181217/829543595.html

²³ Демидова И. Интеллектуальные точки роста / Новые связи: как средний бизнес находит возможности для роста. Рекламно-информационное издание к газете «Ведомости» № 16 (36). 20.11.2018. с.3. <https://cdn.vdmsti.ru/application/2018/90/up4q/original-13s.pdf>

²⁴ Яркова А. Made in Russia: какие российские товары пользуются популярностью за рубежом. 02.07.2018. <https://retailer.ru/made-in-russia-kakie-rossijskie-tovary-polzujutsjapopuljarnostju-za-rubezhom/>

²⁵ Шмырова В. Продажи российских интернет-магазинов за границу растут колоссальными темпами. 20.11.2018. http://www.cnews.ru/news/top/2018-11-20_prodazhi_rossijskih_internetmagazinov_za_granitsu

²⁶ Там же

²⁷ Демидова И. Интеллектуальные точки роста / Новые связи: как средний бизнес находит возможности для роста. Рекламно-информационное издание к газете «Ведомости» № 16 (36). 20.11.2018. с.3. <https://cdn.vdmsti.ru/application/2018/90/up4q/original-13s.pdf>

²⁸ Стратегические перспективы. <https://www.exportcenter.ru/company/perspective/>

²⁹ ЭСКАР. <https://www.exiar.ru/>

³⁰ Кредитно-гарантийная поддержка. Кредит банку иностранного покупателя. Прямой кредит иностранному покупателю. <https://www.exportcenter.ru/services/kreditno-garantiynaya-podderzhka/>

³¹ «Никаких границ для российских товаров не существует». О перспективах отечественных производителей на зарубежных рынках РБК+ рассказал генеральный директор Российского экспортного центра (РЭЦ) Андрей Слепнев. // Экспортный потенциал. Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК. 15.02.2019. №10 (2965) с.3. https://plus.rbc.ru/pdf/5c66366a7a8aa91583938de9/rbcplus_5.pdf

³² Сайт Made in Russia. <https://www.madeinrussia.com/ru/about/>

³³ Программа продвижения «Made in Russia». Сайт Made in Russia. https://www.madeinrussia.com/ru/for_manufacturers/

³⁴ Made in Russia — экспортный бренд России. <http://exportcenter.rbc.ru/article-5.html>



³⁵ Иванов И. Как будет работать единая система продвижения экспорта. 07.06.2019. <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/06/07/803167-prodvizheniya-eksporta>

³⁶ <http://government.ru/docs/36569/>

³⁷ Направления программы. https://www.exportcenter.ru/international_markets/accelerator/

³⁸ В Москве завершился первый модуль экспортного акселератора. 06.07.2019. https://www.exportcenter.ru/press_center/news/v-moskve-zavershilsya-pervyy-modul-eksportnogo-akseleratora/?navNum=&page=

³⁹ Там же

⁴⁰ Количество малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность (по данным ФТС России) единиц, на начало года. <http://www.gks.ru/metod/pred-export.htm>

⁴¹ Онлайн-опрос «Барометр роста» в 21 стране по заказу EY (Ernst & Young - Аудиторская компания) проводит Euromoney Institutional Investor Thought Leadership. В нем принимали участие представители высшего руководства компаний с годовой выручкой от 1 млн долл. до 3 млрд долл., а также финалисты и победители конкурса «Предприниматель года». Опрос проводился с 15 января по 1 марта 2018 г., в марте и апреле респондентам задавались дополнительные вопросы.

⁴² Демидова И. Интеллектуальные точки роста / Новые связи: как средний бизнес находит возможности для роста. Рекламно-информационное издание к газете «Ведомости» № 16 (36). 20.11.2018. с.2-3. <https://cdn.vdmsti.ru/application/2018/90/up4q/original-13s.pdf>

⁴³ Специальный опрос про экспорт в ходе очередной волны ежеквартального «Индекса «Опоры» RSBI (Russia Small Business Index)», включающего руководителей 2810 компаний из 24 регионов, в декабре 2017 г. провел Magram - независимое исследовательское агентство).

⁴⁴ Демидова И. Интеллектуальные точки роста / Новые связи: как средний бизнес находит возможности для роста. Рекламно-информационное издание к газете «Ведомости» № 16 (36). 20.11.2018. с.3. <https://cdn.vdmsti.ru/application/2018/90/up4q/original-13s.pdf>

⁴⁵ Как сохранить стабильность, удвоить темпы роста и наполовину сократить бедность? Доклад об экономике России № 40. Группа Всемирного банка. Декабрь 2018. с.39. <http://pubdocs.worldbank.org/en/970371543924414355/RER-40-Russian.pdf>

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Буклей В. Интервью с А.А. Слепневым – генеральным директором Российского экспортного центра. Мировая экономика может преподнести нам новые вызовы. 17.12.2018. https://lprime.ru/state_regulation/20181217/829543595.html (Buklej V. Interv'ju s A.A. Slepnevym – general'nyum direktorom Rossijskogo jeksportnogo centra. Mirovaja jekonomika mozhnet prepodnesti nam novye vyzovy. 17.12.2018)

2. Васильева М. Объясняем на пальцах: как малой компании выйти на экспорт. 05.03.2018. https://www.dp.ru/a/2018/03/05/Kak_maloy_kompanii_vijti (Vasil'eva M. Ob#jasn-jaem na pal'cah: kak maloj kompanii vyjti na jeksport. 05.03.2018)



3. Внешнеэкономические связи России: современные вызовы и возможные ответы. Колл. монография / Под ред. В.П. Оболенского. – М: Институт экономики РАН, 2016. – 296 с. (Vneshnejekonomicheskie svjazj Rossii: sovremennye vyzovy i vozmozhnye otvety. Koll. monografi ja / Pod red. V.P. Obolenskogo. – M: Institut jekonomiki RAN, 2016. – 296 s.)

4. Иванов И. Как будет работать единая система продвижения экспорта. 07.06.2019. <https://www.vedomosti.ru/partner/articles/2019/06/07/803167-prodvizheniya-eksporta> (Ivanov I. Kak budet rabotat' edinaja sistema prodvizhenija jeksporta. 07.06.2019)

5. Как сохранить стабильность, удвоить темпы роста и наполовину сократить бедность? Доклад об экономике России № 40. Группа Всемирного банка. Декабрь 2018. – 66с. <http://pubdocs.worldbank.org/en/970371543924414355/RER-40-Russian.pdf> (Kak sohranit' stabil'nost', udvoit' tempy rosta i napolovinu sokratit' bednost'? Doklad ob jekonomike Rossii № 40. Gruppy Vsemirnogo banka. Dekabr' 2018. – 66s.)

6. Кнобель А. Россия имеет слишком мало экспортных товаров со сравнительным преимуществом. Институт экономической политики имени Е.Т. Гайдара. 19.01.2018. <https://www.iep.ru/ru/rossiia-imeet-slishkom-malo-eksportnykh-tovarov-so-sravnitelnyim-preimushchestvom.html> (Knobel' A. Rossija imeet slishkom malo jeksportnyh tovarov so sravnitel'nyim preimushhestvom. Institut jekonomicheskoy politiki imeni E.T. Gajdara. 19.01.2018)

7. Коваленко А. Экспорт революции // Эксперт Урал №5-6 (716) 06.02.2017. <http://www.asexpert.ru/archive/nomer-5-6-716/eksport-revoljucii.html> (Kovalenko A. Jeksport revoljucii // Jekspert Ural №5-6 (716) 06.02.2017)

8. Количество малых и средних предприятий, осуществляющих экспортную деятельность (по данным ФТС России) единиц, на начало года. <http://www.gks.ru/metod/pred-export.htm> (Kolichestvo malyh i srednih predpriyatij, osushhestvlyajushhij jeksportnuju dejatel'nost' (po dannym FTS Rossii) edinic, na nachalo goda)

9. Лебедева В. «Маша и Медведь» отправились на острова. «Коммерсантъ» №161 от 06.09.2019. <https://www.kommersant.ru/doc/4082264> (Lebedeva V. «Masha i Medved'» otpravilis' na ostrova. «Kommersant#» №161 ot 06.09.2019)

10. Минчичова (Павлова) В. Мультяшный бизнес: анимация на экспорт и для своих. 07.05.2019. <https://rb.ru/longread/multifilms/> (Minchichova (Pavlova) V. Mul'tjashnyj biznes: animacija na jeksport i dlja svoih. 07.05.2019)

11. Мировая экономика: учебник для студентов вузов / Под ред. Ю.А. Щербанина. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2019. – 503 с. (Mirovaja jekonomika: uchebnik dlja studentov vuzov / Pod red. Ju.A. Shherbanina. – 5-e izd., pererab. i dop. – M.: JuNITI-DANA, 2019. – 503 s.)

12. Мировые товарные рынки: учеб. пособие / В.К. Поспелов, Н.Н. Котляров, Н.В. Лукьянович и др.; под ред. В.К. Поспелова. – М.: Центр-каталог, 2019. – 240 с. (Mirovye tovarnye rynki: ucheb. posobie / V.K. Pospelov, N.N. Kotljarov, N.V. Luk'janovich i dr.; pod red. V.K. Pospelova. – M.: Centr-katalog, 2019. – 240 s.)

13. Николаев К. Без нас не обойдутся. Объем несырьевого неэнергетического экспорта из России активно растет. Российская газета – Спецвыпуск №270(7733). 29.11.2018. <https://rg.ru/2018/11/29/nesyrevoj-neenergeticheskij-eksport-iz-rossii-vyros-v-obeme.html> (Nikolaev K. Bez nas ne obojdutsja. Ob#em nesyr'evogo nejenergeticheskogo jeksporta iz Rossii aktivno rastet. Rossijskaja gazeta – Specvypusk №270(7733). 29.11.2018)



14. Новые связи: как средний бизнес находит возможности для роста. Рекламно-информационное издание к газете «Ведомости» № 16 (36). 20.11.2018. – 16с. <https://cdn.vdmsti.ru/application/2018/90/up4q/original-13s.pdf> (Novye svjazi: kak srednij biznes nahodit vozmozhnosti dlja rosta. Reklamno-informacionnoe izdanie k gazete «Vedomosti» № 16 (36). 20.11.2018. – 16s.)

<http://government.ru/projects/selection/739/35564/> (Opublikovan pasport nacional'nogo proekta. Mezhdunarodnaja kooperacija i jeksport

<http://government.ru/docs/36569/> (O sozdanii na baze Rossijskogo jeksportnogo centra mehanizma odnogo okna uchastnika vneshnejekonomicheskoj dejatel'nosti.

17. Программа продвижения «Made in Russia». Сайт Made in Russia. https://www.madeinrussia.com/ru/for_manufacturers/ (Programma prodvizhenija «Made in Russia». Sajt Made in Russia.)

Развитие общего и несырьевого экспорта России в январе-декабре 2018 г.налитика и исследования Российского экспортного центра. Москва, февраль 2019 г. – 21с. [https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/6f1/Экспорт%20России%202018_12%20\(справка\).pdf](https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/6f1/Экспорт%20России%202018_12%20(справка).pdf) (Razvitiie obshhego i nesyr'evogo jeksporta Rossii v janvare-dekabre 2018 g. nalitika i issledovanija Rossijskogo jeksportnogo centra. Moskva, fevral' 2019 g. – 21s.)

19. Российский экспортный центр. <https://www.exportcenter.ru/> (Rossijskij jeksportnyj centr.)

20. Спартак А.Н., Кнобель А.Ю., Флегонтова Т.А., Исмагилова О.Д., Коваль А.А., Левашенко А.Д., Пыжиков Н.С., Снег М.Л., Хохлов А.В., Якубовский И.В. /Перспективы наращивания российского несырьевого экспорта. – Центр стратегических разработок. Москва. Апрель 2018 года. – 129с. (Spartak A.N., Knobel' A.Ju., Flegontova T.A., Ismagilova O.D., Koval' A.A., Levashenko A.D., Pyzhikov N.S., Sneg M.L., Hohlov A.V., Jakubovskij I.V. / Perspektivy narashhivaniija rossijskogo nesyr'evogo jeksporta. – Centr strategicheskikh razrabotok. Moskva. Aprel' 2018 goda. – 129s.) - <https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/04/Report-Non-energy-Export.pdf>

21. Шмырова В. Продажи российских интернет-магазинов за границу растут колоссальными темпами. 20.11.2018. http://www.cnews.ru/news/top/2018-11-20_prodazhi_rossijskih_internetmagazinov_za_granitsu (Shmyrova V. Prodazhi rossijskih internet-magazinov za granicu rastut kolossal'nymi tempami. 20.11.2018)

22. Экспортный потенциал. РБК+ Тематическое приложение к ежедневной деловой газете РБК. 15.02.2019. №10 (2965) – 4с. https://plus.rbc.ru/pdf/5c66366a7a8aa91583938de9/rbcplus_5.pdf (Jeksportnyj potencial. RBK+ Tematicheskoe prilozhenie k ezhednevnoj delovoj gazete RBK. 15.02.2019. №10 (2965) – 4s.)

23. Яркова А. Made in Russia: какие российские товары пользуются популярностью за рубежом. 02.07.2018. <https://retailer.ru/made-in-russia-kakie-rossijskie-tovary-polzujutsja-populjarnostju-za-rubezhom/> (Jarkova A. Made in Russia: kakie rossijskie tovary pol'zujutsja populjarnost'ju za rubezhom. 02.07.2018)

