

16 К продвижению российского экспорта готовы и национальные проекты электронной торговли, и глобальные маркетплейсы

14 Иностранные сертификаты будет возможно получать на основании заключений российских лабораторий

В 2018 году систему поддержки несырьевого экспорта из России ждет важный этап: создание базовой инфраструктуры системы завершается, группа Российского экспортного центра (РЭЦ) будет в большей степени концентрироваться на проблемах, возникающих с развитием экспорта. Международный экспортный форум «Сделано в России» в 2017 году продолжал первую стадию проекта: с 2015 по 2018 год число экспортеров, поддержанных РЭЦ, вырастет в 40 раз, в текущем году поддержка уже выросла в объемах в два раза, в следующем — увеличится на четверть. 2018 год идеален для принятия решения наиболее активными внутри РФ средними компаниями о том, нужны ли им внешние рынки для развития собственного бизнеса — создание национальных правил этой игры и первичная настройка системы под нужды российских экспортеров происходят прямо сейчас.

# Эпоха экспортных стартов



— тренды —

Состоявшийся в Москве 24 ноября очередной международный экспортный форум «Сделано в России», организованный Российским экспортным центром, уже в силу своей повестки не мог не стать центральным событием в отрасли в 2017 году. Обязательств для этого было сразу несколько. В первую очередь, именно в нынешнем году государственная система поддержки экспорта закончила период разворачивания и первый этап организации — если даже в 2016 году потенциальным экспортерам, возможно, и имело смысл только наблюдать над тем, как формируется схема работы группы РЭЦ, то в 2018–2019 годах следует принимать решение, пользоваться ее потенциалом или развиваться самостоятельно. Второе обстоятельство — структурная перестройка экспорта из России и достаточно существенный рост несырьевого экспорта: если ранее успехи на внешних рынках, по сути, не были для большинства средних предприятий фактором конкурентоспособности, то до 2020 года почти в каждой отрасли будет обнаруживаться конкурент, уже имеющий внешние доходы. Добавьте к этому развивающуюся инфраструктуру глобальной электронной торговли (см. стр. 16), создание зонтичного экспортного бренда Made in Russia (см. стр. 16), сложное положение среднего бизнеса в 2016–2017 годах при снижающихся кредитных

ставках и рентабельности — по крайней мере в 2017 году форум «Сделано в России» был обречен на довольно широкий интерес: главным дефицитом в экспортной сфере остается, как это обычно и бывает на старте крупных кампаний национальных институтов развития, дефицит информационный. Исходя из заявления на форуме Петра Фрадкова, главы группы компаний РЭЦ, в 2018 году система поддержки экспорта в России будет сформирована в полностью рабочем режиме. «По сравнению с 2015 годом в текущем году объем прямой поддержки вырастет в два раза, а в 2018 году увеличится еще на 25% к результатам этого года. При этом количество поддерживаемых РЭЦ экспортеров в 2018 году увеличится практически в 40 раз к уровню 2015 года. Рост страхового портфеля РЭЦ достигнет 640 млрд руб., что сравнимо с объемами кредитных портфелей крупнейших институтов развития РФ, а объем кредитно-гарантийной поддержки покажет четырехкратный рост к уровню 2015 года», — заявил он. Пока развитие инфраструктуры РЭЦ идет даже несколько опережающими темпами — это подтверждает, например, то, что стартовая программа системы специальных программ поддержки экспорта (см. интервью с Петром Фрадковым), рассчитанная на работу в тестовом режиме правительства до 2019 года, может быть досрочно скорректирована уже в январе—марте 2018 года. Устойчивость

созданной системы (также, видимо, досрочно) позволила правительству уже в октябре текущего года начать неофициальное обсуждение возможных изменений в структуре группы, например объединения собственно РЭЦ, страховой группы ЭКСАР и Росэксимбанка в единое юридическое лицо. Пока никаких конечных решений на этот счет не принято, но судя по всему, речь может идти о формировании на базе группы специализированного института развития с отдельным отраслевым регулированием, возможно, с аналогом банковской лицензии по схеме работы материнского Внешэкономбанка и т. п. Впрочем, каким бы ни был финальный рабочий дизайн группы, 2018 год так или иначе будет весьма важным для системы — именно в следующие два года должно произойти создание того, что в управленческой терминологии именуют «экосистемой», вокруг РЭЦ и системы поддержки экспорта: стартовые контакты в ней заменятся среднесрочными, и более значимым будет горизонтальное взаимодействие всех ее частей. К этому времени РЭЦ должен завершить создание собственной региональной сети и разворачивание международной инфраструктуры. По словам Анны Беляевой, управляющего директора по международному развитию группы РЭЦ, «в ближайшее время мы откроем несколько новых точек: в Азербайджане, Узбекистане, Китае, Индии и Индонезии. Также, безусловно, будем прорабатывать и другие направ-

На форуме «Сделано в России» уже чаще обсуждали развитие, а не начало экспортных программ

ления. Рассматриваем Африку, серьезные планы есть на Латинскую Америку и Ближний Восток». Впрочем, пока достаточно сложно сказать, какой будет в промежуточном итоге, в 2018–2019 годах, и географическая, и отраслевая структура работы группы РЭЦ — как показывает отчет группы за третий квартал 2017 года, тенденции на рынке несырьевого экспорта из России меняются достаточно существенно, и принцип создания «экосистем», саморегулирующейся сети, здесь является, видимо, единственно применимым. Это во многом будет и принципом работы региональной сети РЭЦ в РФ. По словам Игоря Шленского, управляющего директора по координации приоритетного проекта группы РЭЦ, разработан «региональный экспортный стандарт, представляющий собой набор инструментов по созданию экосистемы поддержки экспорта в регионе, и с июля начали его внедрять более чем в 20 пилотных регионах». РЭЦ полагает, что в регионах огромный потенциал по развитию несырьевого неэнергетического экспорта. «Ведь среди большого количества малых и средних региональных предприятий только где-то полпроцента занимаются экспортом, а это в разы меньше, чем в других экспортноориентированных странах.

## «Создавая экспортно-ориентированную среду»

— интервью —

**Глава Российского экспортного центра (РЭЦ) ПЕТР ФРАДКОВ в интервью Review рассказал о гот-вляющейся реформе экспортных субсидий, планах по объединению АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСАР) и Росэксимбанка, а также перспективах роста несырьевого экспорта на фоне повышения цен на нефть.**

— Вы говорили о необходимости реформировать систему экспортных субсидий. Как именно это может быть осуществлено? Будет ли сокращено число субсидий? — Наша задача заключается не в том, чтобы просто придумать меры для поддержки экспортеров — нужно, чтобы этими мерами можно было пользоваться. Мы должны быть единым окном с точки зрения доступа к мерам поддержки, соблюдая, с одной стороны, вменяемые сроки для экспортеров, с другой — все требования к бюджетной дисциплине. Мы оперируем субсидиями, которые выделяются из средств федерального бюджета, и здесь нам совсем не хочется попадать в какие-то истории, которые могли бы порождать вопросы.

Субсидии — это очень эффективный механизм поддержки экспорта, это все признают, и нет ни одной меры поддержки, которая экспортера была бы признана как ненужная, более того, по отдельным направлениям мы заканчиваем год с очень большим дефицитом. Первые полгода мы пытались внедрить практику использования субсидий, экспортеры еще учились, смотрели, как это работает, а когда вошли во вкус под конец года, то начался ажиотаж, появились очереди. Но с точки зрения соблюдения бюджетной дисциплины процедура получения субсидий очень сложная — это действительно занимает достаточно большое время, требует огромного количества бумаг, решения могут откладываться, что не всегда позволяет получить ее вовремя. Сейчас все субсидии носят компенсационный характер, то есть сначала экспортер несет издержки, а затем приходит за субсидией. Но мы прекрасно понимаем, что хотелось бы, чтобы этот разрыв во времени был не такой длительный, потому что экспортерам, особенно небольшим компаниям, критично изъятие средств из оборота. Если этот разрыв не сократить, то экспортер к этому процессу, так или иначе, будет относиться с некоторой долей скепсиса, думая: «Ну что-то я выигрываю, но в итоге все равно теряю, потому что разрыв большой». По многим субсидиям это большая проблема, и сроки компенсации могут доходить до нескольких месяцев, что ни нас, ни экспортеров совершенно не устраивает.

Вторая часть проблемы — это большое количество субсидий. Один и тот же экспортер может обратиться за разными видами субсидий, но субсидии администрируются совершенно по-разному различными ведомствами и их уже около 16 штук. Это вызвано разными причинами. Так, когда разрабатывали механизм субсидий, мы учитывали узкие запросы экспортеров и пытались каждый случай об-

работать в виде конкретного механизма. Но многим нужна не одна субсидия, а несколько, и здесь уже нам достаточно тяжело их администрировать в рамках «единого окна», так как государственными распределителями бюджетных средств являются ведомства — это и Минпромторг, и Минэкономразвития, и Минсельхоз. Они в рамках своих процедур распределяют нам эти субсидии либо распределяют их напрямую экспортерам, но через нашу агентскую функцию. Такой процесс порождает достаточно сложную комбинацию и самих субсидий, и форм их получения, поэтому родилась идея оптимизации этой системы, объединения субсидий по какому-то из принципов.

Сейчас обсуждается несколько вариантов оптимизации. Первый формат — их объединение в рамках одного ведомства, грубо говоря, для того, чтобы у нас в целом была некая экспортная субсидия. Тем самым они будут укрупнены хотя бы с точки зрения коммуникации с одним из органов власти. Второй формат — чтобы все субсидии предоставлялись именно через РЭЦ. Не РЭЦ как агентства правительства, а так, чтобы можно было избежать трехсторонних отношений, чтобы средства выделялись Российскому экспортному центру, а он бы уже эти субсидии распределял экспортерам, отчитываясь перед проверяющими органами о потраченных средствах. Безусловно, важно и изменение самих правил для того, чтобы субсидии были более эффективными с точки зрения сроков их предоставления. Я думаю, что мы какое-то решение обязательно должны принять.

— Будут ли смягчены критерии получения субсидий экспортерами? — Они уже достаточно гибкие. Потребители субсидий, конечно, хотели бы, чтобы они покрывали максимальный объем издержек, чтобы их было легко получать с точки зрения минимального комплекта документов и так далее. Но я думаю, что должен быть компромисс между нами и экспортерами. По некоторым видам субсидий в течение года мы увеличивали долю компенсируемых расходов, вводили новую номенклатуру по товарам, которые субсидируются, расширяя ее и по промышленным товарам, и по продукции сельхозпереработки. К тому же мы разрабатываем намного более гибкую систему по субсидированию процентных ставок для коммерческих банков, в которой все технические и финансовые вопросы банков закрываются с точки зрения применимости к субсидиям. Программа в полном объеме не заработала в этом году, потому что объективно были вопросы со стороны коммерческих банков о ее низкой эффективности.

— На какие субсидии спрос оказался самым высоким? — Как и предполагалось, это субсидии по компенсации затрат на сертификацию: здесь есть дефицит, они пользуются большой популярностью. Также субсидия по компенсации затрат на получение и подтверждение прав интеллектуальной собственности за рубежом — она небольшая по объему, но ей пользуется много компаний. Есть большой интерес и к субсидии на получение прав на торговую марку.

## Пробные сделки без головной боли

— барьеры —

**Российский экспортный центр готовит новые меры по поддержке экспортеров высокотехнологичной продукции в поиске зарубежных партнеров и заключении сделок, рассказал управляющий директор РЭЦ Михаил Мамонов на форуме «Сделано в России». Сами же экспортеры просят облегчить внутреннее регулирование, в частности снизить высокие таможенные издержки при поставках первых партий продукции и упростить процедуры вывоза продукции двойного назначения.**

Проблемы экспорта ИТ-решений и их «хардверной» оболочки (в частности, электроники) представители бизнеса и власти обсуждали на сессии по поддержке высокотехнологического экспорта, прошедшей в рам-

ках форума «Сделано в России». В качестве основной мотивации выхода на зарубежные рынки представители компаний-экспортеров назвали недостаточную емкость российского рынка и возможность быстрее вернуть инвестиции, направленные на разработку. Самой универсальной проблемой оказалось позиционирование продукции за рубежом: у российских компаний сохраняется большой пробел по продвижению своих продуктов, сетовали предприниматели, отметив, что, как правило, под зарубежных потребителей приходится существенно изменять и продукт, и предлагаемые с ним сервисы. Зачастую наши компании продают только технологию, не доведенную до стадии продукта, или набор продуктов, не доведенных до полноценного интегрированного решения.

По словам управляющего директора РЭЦ Михаила Мамонова, экспорт ИТ и око-

лософтверных решений уже равен половине оружейного, поэтому в центре это направление считают одним из приоритетных. Для его поддержки в РЭЦ предлагают компенсацию затрат на регистрацию объектов интеллектуальной собственности, включая подачу заявок в зарубежное национальное или региональное патентное ведомство и на международную регистрацию товарного знака в соответствии с Мадридским соглашением. Расходы на оплату пошлин могут быть компенсированы полностью, остальные издержки — на 70% (в частности, при подаче документов в Европейское патентное ведомство лимит составляет 525 тыс. руб.). Еще один вид компенсационных выплат — на сертификацию за рубежом, в ее рамках компаниям могут быть компенсированы 90% издержек на подготовку технической документации, тран-

спортировку, хранение, испытания и утилизацию испытательных образцов. Помимо этого в центре планируют открывать зарубежные хабы-коворкинги, где компании смогут представлять свою продукцию, договариваться о сделках и работать на постоянной основе, рассказал Михаил Мамонов. Задача хабов — способствовать постоянному присутствию на внешних рынках большого количества компаний. В дополнение к хабу РЭЦ помогает российским компаниям объединяться в экспортные консорциумы для создания комплексных экспортных решений и более высокомаржинальных целостных продуктов. Центр готов помогать и поиском возможных партнеров, используя свою агентскую сеть — она уже развита на рынках Вьетнама, стран Ближнего Востока, Африки южнее Сахары, добавил он. В РЭЦ также мо-

гут компенсировать большую часть издержек на участие в выставках и организацию бизнес-миссий (для малых и средних компаний максимум 80% издержек, для остальных — 50%). «Если компания выражает желание выйти на отдельные сегменты рынка и высока вероятность заключения контракта, то РЭЦ может отправить и своих сотрудников в бизнес-миссию», — пообещал управляющий директор РЭЦ.

Впрочем, пока проблемы с экспортом такой продукции связаны не только с поиском зарубежных покупателей, но и регулированием внутри РФ. «Для вывоза электроники из России нужно получать многочисленные разрешения, бюрократическая сложность для работы за рубежом очень высока», — сказал глава «Омникорм технологий» Борис Паньков (компания поставляет системы мониторинга расхода топлива).

с 15