Испытания без границ

Одной из проблем экспорта из России, обсуждавшихся на форуме «Сделано в России», стало положение дел с признанием за пределами России результатов испытаний, проведенных в российских лабораториях. Накануне форума Росаккредитация завершила шестилетний процесс присоединения к Международной организации по аккредитации лабораторий (International Laboratory Accreditation Cooperation — ILAC). На самом форуме объявлено о продвижении в деятельности по присоединению к Системе взаимного признания результатов исследования химических веществ (Mutual Acceptance of Data — MAD) в рамках ОЭСР, а также по расширению участия в Международной электротехнической комиссии (The International Electrotechnical Commission — IEC). Первый вице-премьер Игорь Шувалов на форуме отметил, что «безбарьерность» — стратегический приоритет РФ во внешней торговле и во многом ответ на рост политических барьеров во внешнеэкономической деятельности.

— стратегия —

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Результаты испытаний российских лабораторий начинают признаваться в других юрисдикциях

Тема признания результатов испытаний стала одной из главных в повестке форума «Сделано в России». Необходимость получения иностранных сертификатов с использованием результатов испытаний российских лабораторий является одним из главных барьеров для старта экспорта, и это усугубляется тем, что для начинающих экспортеров это становится действительно затратной статьей расходов. Сертификация до выхода на внешний рынок всегда является риском непроизводительных расходов в случае, если экспортируемый товар не будет востребован на внешнем рынке. Эта проблема существует во всем мире, а не только в РФ, и в последние десятилетия появляется множество инициатив по снижению уровня этих барьеров. Часть из них работает под эгидой ОЭСР (MAD, схемы по семенам, по сельхозтехнике), часть — в рамках систем оценки соответствия в рамках IEC (IECEE для сертификации электрооборудования, IECEx для товаров и услуг во взрывоопасных средах), часть — в рамках Европейской экономической комиссии ООН (по транспортным средствам — WP.29).

Хорошие новости для экспортеров появились накануне форума: в конце октября после шести лет работы Росаккредитация присоединилась к соглашению о взаимном признании ILAC — об этом было объявлено на заседании Генассамблеи Международного форума по аккредитации (International Astronautical Federation) и ILAC в Ванкувере. Де-факто участие российского госоргана в подобных соглашениях является одним из ключевых пунктов его мандата, где описывается как «создание условий для взаимного признания государствами—торговыми партнерами РФ результатов оценки соответствия». ILAC — это международная НКО, цель которой формулируется как «развитие международной торговли за счет взаимного принятия результатов аккредитаций» странами мира и установление связей между органами по аккредитации различных государств, официальная задача ILAC с 1996 года. В рамках организации существует договоренность о признании результатов аккредитации лабораторий, если она проведена в соответствии с международными требованиями и есть доверие к национальному органу по аккредитации. ILAC осуществляет оценку именно национальных органов аккредитации, причем силами региональных объединений, таких как Европейская организация по аккредитации или Ассоциация национальных органов по аккредитации стран АТР.

При этом РФ добилась именно международного признания национальной системы аккредитации. Дело в том, что это является основой для признания результатов испытаний, что позволит облегчить выпуск продукции на внешние рынки. На основании результатов лабораторных испытаний иностранные органы по сертификации выдают сертификаты, необходимые для выпуска продукции в обращение. При этом большинство стран, как и РФ, не признают сертификаты, выданные иностранными органами по сертификации, но результаты испытаний иностранной лаборатории могут быть признаны и на основании ее протоколов уже может быть получен сертификат, необходимый на внешнем рынке. Таким образом, российский производитель может провести испытания товара в РФ, что дешевле, одновременно сертифицировав его для российского рынка, а потом на основании этих испытаний получить сертификат и в стране назначения товара.

Сейчас ведется большая работа по присоединению к MAD и расширению участия в IEC. На форуме практически все представители профильных ведомств были совершенно бескомпромиссны: несмотря на то что официально переговоры России с ОЭСР о присоединении не ведутся, проекты ОЭСР, в том числе по участию в системе MAD, должны продолжаться в приоритетном порядке. Первый вице-премьер Игорь Шувалов, комментируя эту позицию, вообще заявил, что во многом взаимное снятие торговых ограничений и стратегию «безбарьерности» стоит рассматривать как стратегический ответ РФ на усложнение условий внешней торговли по политическим мотивам. Это необычная, но для экспортеров крайне выгодная стратегия.

Василий Иванов, Олег Сапожков

«Создавая экспорто-ориентированную среду»

— интервью —

с13

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

— А какие у вас ожидания по объему субсидий на следующий год?

— Пока мы с коллегами в проектном офисе договорились, что он точно будет не меньше. Важно говорить и о системности такого планирования. В этом смысле мы ничем не отличаемся от других структур в мире: экспортеры или коммерческие банки, финансирующие экспорт, должны понимать свою бизнес-модель на несколько лет вперед. Экспортер должен рассчитывать на преемственность обязательств, которые государство берет на себя, хотя бы в среднесрочной перспективе. Поэтому вопрос о долгосрочности бюджетного планирования для нас встает достаточно остро.

— В обновленной стратегии РЭЦ написано, что объем поддержанного в текущем году экспорта должен составить $20,3 млрд, из них $8,3 млрд за счет распределения субсидий. Удалось ли достичь этих показателей?

— $20,3 млрд — показатель достаточно амбициозный, он на 50% выше, чем показатель прошлого года. Он будет превышен в этом году, а на следующий год мы предполагаем достижение показателя в размере не менее чем $27 млрд. Общий показатель разделен на две части: одна часть — $12 млрд — это то, что должен сделать сам РЭЦ как институт поддержки, это кредиты, страховая поддержка, весь финансовый инструментарий. То, что мы принимаем на свой баланс. Это и поиск партнеров, консультации, решение вопросов по снятию барьеров. А остальная часть — поддержка экспорта как наша агентская функция. Здесь мы говорим в том числе о распределении субсидий, нашей международной экспансии, продвижении бренда, проведении мероприятий, связанных с маркетплейсами — там большой перечень.

— Как меняется объем страховой и кредитной поддержки ЭКСАР и Росэксимбанком?

— Наша задача, если начать с самого главного,— не конкурировать с коммерческим банковским сектором. При этом мы, конечно, должны создавать условия для того, чтобы банки участвовали в финансировании экспорта. И для этого у нас есть два основных инструмента — собственный механизм страхования через ЭКСАР и механизм прямого кредитования через Росэксимбанк. Сейчас мы видим, что коммерческие банки по достаточно невысоким ставкам сами могут финансировать экспорт — этому способствует и наш механизм по субсидированию процентной ставки. Поэтому на первый план выходит именно механизм снятия рисков. То есть сама ликвидность есть, но мы должны снять риск контрагента той страны, в которую поставляется товар — это инструментарий ЭКСАР. При этом мы прекрасно понимаем, что на этом фоне ниша именно прямого кредитования со стороны Росэксимбанка становится меньше. Однако нельзя исключать, что вновь может наступить такой момент, когда даже при покрытии риска со стороны ЭКСАР коммерческие банки будут не готовы финансировать экспорт. Тогда придется говорить о прямом кредитовании тех ниш, в которые коммерческий сектор не готов идти.

Имея в виду вот эти два момента и волатильность ситуации, мы стали говорить об объединении кредитно-страхового механизма, чтобы он стал более гибким. То есть ресурсы направляются преимущественно либо на покрытие рисков, либо на кредитование. Так государство поддерживает один институт, который, в свою очередь, перераспределяет ресурсы в зависимости от ситуации. Правительству ведь также важно оценивать эффективность своих вложений — даже при понимании перспективности одного и другого направления все равно невозможно поддерживать оба института, а делать это приходится, потому что мы должны быть на плаву. Я думаю, что в ближайшее время мы будем выступать за то, чтобы это решение было окончательным. Поддержка именно с нашего баланса должна быть эффективной для экспортеров, но и менее обременительной для бюджета.

— То есть идея о создании единого юрлица предполагает главным образом слияние ЭКСАР и Росэксимбанка?

— Сейчас группа состоит из трех компаний, но для экспортера нет трех точек входа — она одна, и в целом внутренний процесс принятия решений практически полностью интегрирован. Однако в случае объединения трех компаний в одну большую корпорацию появится возможность работать в формате «единого окна» гораздо более эффективно.

— Как может быть решен вопрос надзора со стороны регуляторов за объединенной структурой?

— Мы ведем переговоры с регуляторами как с точки зрения банковского надзора, так и с точки зрения регуляторики, которая есть на уровне ЭКСАР, хотя агентство и не подпадает под действие закона о страховой деятельности, но и над ним осуществляется мониторинг. Задача — сделать так, чтобы можно было мониторить риски объединенной структуры.

— Какие меры нефинансовой поддержки считаете самыми эффективными?

— Как мне кажется — все. Просто какие-то меры имеют сиюминутный эффект, а какие-то — отложенный. Субсидии по компенсации затрат на защиту интеллектуальной собственности, по сертификации имеют быстрый эффект, а поддержка выставочной деятельности — отложенный, так как надо сначала организовать, компенсировать расходы. Такая же ситуация с омологацией (улучшение технических характеристик) — когда мы компенсируем расходы компании, которые она несет с тем, чтобы выйти на внешний рынок в будущем. Так что какие-то меры дают эффект в том же году, какие-то заложены на два-три года вперед.

— Можно ли выделить отраслевую специфику клиентов РЭЦ? Компании из каких отраслей активнее всего пользуются услугами РЭЦ?

— Наверное, можно. Это в первую очередь наши приоритетные отрасли по проекту — автопром, причем и легковой, и грузовой, хотя раньше мы говорили только о грузовом, это сельхозмашиностроение, железнодорожное машиностроение. В последнем отмечается попросту бум с точки зрения наших возможностей, которые мы видим на внешнем рынке, в том числе ввиду текущей стоимости рубля. Это очень большое направление, которое дальше будет расти семимильными шагами. Также это легкая промышленность, хотя мы привыкли говорить, что машиностроение впереди, но это направление уже догоняет. Речь не только о поставках одежды — это и специальные технические ткани. Ну и, конечно, весь комплекс пищепрома. В общих объемах несырьевого экспорта учитываются и зерно, и подобного рода продукция, но мы в первую очередь поддерживаем продукцию с добавленной стоимостью: мы видим огромный рост этого сегмента — продукции среднего и верхнего переделов, масла, сахара, муки. Это уже брендированные вещи, по ним есть меры субсидирования, то есть на зерно их нет, а на муку — есть. В этом как раз заключается стимулирование экспорта товаров более высоких переделов.

— Как, по вашей оценке, будет меняться доля несырьевых поставок, если цены на нефть продолжат повышаться?

— Непростой вопрос. С одной стороны, итоги этого года более чем положительные: огромный прирост несырьевого неэнергетического экспорта — на 21% по итогам десяти месяцев. Однако мы понимаем, что это связано и с низкой базой прошлого года и ослаблением рубля. К тому же рост обеспечили такие товары, как металлы, зерно. Конечно, в последующие годы такого роста не будет. По приоритетному проекту обозначен стабильный рост несырьевых поставок на 7% ежегодно, но каждый год эту задачу будет сложнее и сложнее выполнять. Поэтому нам важно искать новые точки роста, в том числе по направлениям, которые пока не так ярко выражены — это, к примеру, услуги, в частности образование, медицина, туризм, ИТ. Другой источник возможного роста — повышение доли переработанной продукции. Сейчас около 43% — это продукция первичных переделов, 23% — средняя переработка, 34,2% — верхняя. Чем выше степень переработки, тем дальше мы уходим и от конъюнктурных сложностей, колебаний курса.

Требуется и решение инфраструктурных вопросов. Зерна произвели много, но надо суметь его вывезти, нужны пункты перехода, чтобы было удобно и комфортно экспортировать продукцию, логистические терминалы, электронные площадки. Это такие вещи, которые должны стимулировать не просто рост несырьевого экспорта, а несырьевого экспорта с максимальной добавленной стоимостью. Важно и решение многих вопросов по барьерам, постоянно что-то происходит, но опять-таки всегда остается ощущение неудовлетворенности — что мы что-то недоделали. Это касается и возмещения НДС, и валютного контроля.

Сейчас настал тот момент, когда мы вроде бы сдвинулись с мертвой точки, но теперь нужно создать новую экспортоориентированную среду, чтобы это было не на словах, а в понимании бизнеса и представителей органов власти. Раньше мы говорили, что помимо всего прочего компания должна уметь поставлять на экспорт, но это та ловушка, которая, к сожалению, не дает нам работать. Нельзя компании со своим продуктом жить-жить, а помимо всего прочего еще что-то экспортировать. Она изначально должна создать такой продукт, который будет максимально ориентирован на экспорт, тогда ресурсы, которые направляются на поддержку этой компании будут потрачены более оптимальным образом. Нет самоцели увеличить экспорт, но мы понимаем, что новое экспортоориентированное производство — это конкурентоспособное производство.

Интервью подготовила Татьяна Едовина

Эпоха экспортных стартов

— тренды —

с13

Если нам удастся увеличить эту долю до 1–2% и увеличить эффективность экспортной деятельности МСП-экспортеров, это будет большим шагом вперед»,— говорит господин Шленский.

Сам по себе рост несырьевого неэнергетического экспорта из РФ — явление, которому ровно год: он начался с ноября 2016 года, а до этого был неустойчивым. Темпы роста такого экспорта пока уже впечатляют — это 19,2% за три квартала год к году в стоимостном выражении. 27,7% экспорта этой группы — металлопродукция, 21,5% — продукция машиностроения, 14,2% — продовольствие, 7,7% — продукция лесопереработки, 5,2% — драгметаллы и камни. В сумме несырьевой неэнергетический экспорт — довольно большая часть экспорта: $90,2 млрд за три квартала, третья часть общего экспорта за этот период. География такого экспорта очень разнообразна и во многом неинтуитивна: 8,1% из него приходится на Казахстан, 7,9% — на Китай, 6,6% — на Белоруссию. Но США на четвертом месте с долей в 5,6%, Турция — на пятом с 5,1%, всего же эту группу товаров Россия экспортирует в 196 стран мира. Причем положительная динамика экспорта зафиксирована по 140 странам, из которых интересно отметить в общем ряду значительный (более $1 млрд) прирост поставок в 2017 году в Финляндию, а также в таком же масштабе в Турцию, Египет и США, равно как и прирост экспорта на уровне $500 млн за три квартала в Алжир, Великобританию и Южную Корею. Сейчас четыре столпа российского несырьевого экспорта за пределы СНГ — Восточная Азия, Западная Европа, Восточная Европа и Ближний Восток, впрочем, структура довольно сбалансированная: в основном для каждого крупного региона доля в российском несырьевом экспорте порядка 10%.

В нынешней динамично изменяющейся структуре экспорта, видимо, достаточно долго не будет точно предсказуемых отраслевых трендов. Например, рост импорта в Южную Корею из РФ морепродуктов, в Финляндию — удобрений, в США — алюминия — это реалии 2017 года, как и растущая популярность российской одежды в электронных торговых системах, ориентированных на Северную и Западную Европу, и спрос на продукцию российской агропереработки в Китае, и развитие торговли российскими электронными компонентами во всем мире.

Некоторые изменения в структуру экспорта в будущем будет вносить и экспорт гражданской продукции российского оборонно-промышленного комплекса — ОПК и его экспорт стали де-факто отдельной темой форума «Сделано в России». По словам Никиты Гусакова, управляющего по клиентской работе группы РЭЦ, «оборонно-промышленный комплекс нередко называют локомотивом промышленности. Технологии ОПК могут быть применены в различных сферах промышленности, телекоммуникации и связи и даже в быту. В этой работе мы сейчас в первую очередь сосредоточены на медицине (включая медтехнику и фармакологию), микроэлектронике, станко- и приборостроении».

Наконец, довольно неожиданно, по крайней мере для внутреннего рынка, выглядит формирующийся спрос на российскую медиапродукцию (см. стр. 16) вслед за IT-продукцией, уже имеющей сильные позиции в ряде сегментов крупнейших мировых IT-рынков (см. стр. 15). Отметим, правительственная российская стратегия развития экспорта продукции высоких технологий пока реализуется и, очевидно, будет вносить свой вклад в изменение экспортной структуры, под которую, в свою очередь, будет изменяться и которую будет изменять дальнейшее развитие РЭЦ.

Как и в других программах развития экспорта, реализованных в мире за последние 20 лет, не меньшую важность, чем поддержка экспортными гарантиями, страховками и субсидиями, для успеха имеет общая внешнеторговая стратегия юрисдикции — нередко национальные программы развития экспорта были неэффективными, конфликтуя с другими элементами правительственных политик. Для России эти риски сейчас особенно велики: опыт контрсанкций в стране, по крайней мере на политическом уровне, поддерживается, а это так или иначе фокусирует предпринимателей на работу на внутреннем рынке. Здесь важнейшим событием на форуме стало заявление первого вице-премьера Игоря Шувалова о том, что официальной позицией России в этом вопросе является снятие барьеров во внешней торговле, несмотря на напряженность, связанную с санкциями. «Антиизоляционизм» в этом виде — крайне выгодный для потенциальных и реальных экспортеров шаг: при всей «бесплатности» этого статуса соответствие собственных программ общегосударственному курсу — это хотя и сложно оцениваемый, но явно значимый ресурс.

При этом основная часть сессионной программы форума «Сделано в России» в 2017 году была посвящена совершенно практическим вопросам. Так, пленарное заседание вообще было почти полностью посвящено одной из главных проблем дебютов на мировом рынке российских предприятий — проблеме неторговых барьеров, связанных с сертификацией продукции и подтверждением соответствия (см. стр. 14). Поддержка в преодолении этих барьеров, особенно для средних и малых предприятий,— постоянная рутинная работа РЭЦ. Она постепенно систематизируется — так, на форуме «Сделано в России» объявлено об открытии для экспортеров электронного «Навигатора по барьерам и требованиям рынков», который в ближайшем будущем будет дополнен описанием национальных систем техрегулирования. Это на нынешнем этапе не менее важная задача РЭЦ даже в сравнении с образовательной программой, на которую тратятся существенные, в том числе человеческие, ресурсы группы на этом этапе (см. стр. 15).

В 2018 году, отметим, форум «Сделано в России» будет иметь уже несколько иную повестку — так или иначе, а кратное увеличение числа компаний, вовлеченных в орбиту активности РЭЦ, изменит адресуемые к ней вопросы. В последующих годах форум будет в большей степени ориентирован на проблемы развития, а не старта экспорта, специализированных инструментов группы для этих целей и маркетинга российских товаров на внешних рынках после их стартового освоения. Впрочем, уже по активности текущего года на площадке форума очевидно, что госпрограмма поддержки экспорта на этом этапе запущена — далее все больше ресурсов будет востребовано для решения проблем роста, а не старта.

Дмитрий Бутрин