

Review Российский экспортный центр

Регионы готовы наращивать экспортные объемы

Фокус развития системы поддержки экспорта будет смещаться в регионы. Об этом заявил генеральный директор Российского экспортного центра (РЭЦ) Андрей Слепнев на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ). Это решение принято более чем вовремя: регионы уже увидели потенциал экономического развития в экспортных проектах средних компаний и напрямую связывают имеющиеся корпоративные истории успеха с попыткой бизнеса расширить рынки сбыта, прежде всего за счет выхода за рубеж. Региональные стратегии экспортного развития, обсуждение которых началось на ПМЭФ в 2018 году, а также ориентация РЭЦ на региональную специфику выведут эту деятельность из сферы пилотной, сделав ее общим правилом для всей страны.

— регионы —

Региональное измерение системы поддержки экспортной деятельности традиционно было одним из столпов деятельности РЭЦ, и Петербургский международный экономический форум традиционно был площадкой, на которой обсуждалось текущее состояние дел по этому направлению — регионы на ПМЭФ крайне активны. «Взаимодействие с субъектами Российской Федерации является одним из приоритетов для группы РЭЦ. Мы выстраиваем работу по развитию партнерских взаимоотношений с регионами с целью дальнейшего формирования единых механизмов поддержки экспортеров и экспортно ориентированных компаний», — сказал Андрей Слепнев.

За 2016–2017 годы РЭЦ уже заключил с региональными властями 34 соглашения, которые становятся одним из элементов повышения эффективности мер поддержки экспортеров в регионах. В 2018 году такие же договоренности достигнуты еще с восемью регионами: соглашения о сотрудничестве РЭЦ подписал на ПМЭФ с Орловской, Нижегородской, Ивановской, Новгородской, Ленинградской, Архангельской областями, Забайкальским и Краснодарским краями. Впрочем, именно в 2018 году стало очевидно, что время «пилотов» для создания экосистем поддержки экспорта заканчивается: фокус работы РЭЦ естественным образом перемещается в регионы. К тому же появление нацпроекта по поддержке несырьевого экспорта делает естественной ситуацию, в которой губернаторы лично заинтересованы в развитии региональных программ поддержки экспорта, росте числа экспортеров, особенно из среды малого и среднего бизнеса (МСП).

«Реализация поставленной президентом задачи по росту несырьевого экспорта невозможна без увеличения числа экспортеров, основным ресурсом для этого являются предприятия малого и особенно среднего бизнеса», — заявили на ПМЭФ глава группы РЭЦ Андрей Слепнев. По его словам, задача группы на ближайшее время — модернизировать систему поддержки и обеспечить субъекты МСП доступными финансовыми инструментами, позволяющими встроиться в мировые цепочки поставок. «Уже сейчас есть много „историй успеха“ среди некрупных экспорте-

ров, которые можно и нужно тиражировать. Одна из наших главных задач — показать региональным предприятиям, что экспорт — это реальность. Мы должны пробудить их аппетит к экспортной деятельности. Показать, что национальные компании могут стать игроками глобального рынка, а не только работать внутри страны. РЭЦ помогает компаниям грамотно составлять стратегию выхода за рубеж и обеспечивает поддержку на любом из этапов экспортного цикла. Важно сделать все, чтобы экспортеру сопутствовал успех», — пояснил он.

РЭЦ совместно с ИД «Коммерсантъ» провел в рамках ПМЭФ-2018 сессию, посвященную развитию и укреплению экспортного потенциала регионов, причем основной темой для обсуждения стал не экспорт крупных корпоративных структур, а обсуждение потребностей малого и среднего бизнеса при реализации экспортной политики: потенциальные «региональные чемпионы» в субъектах федерации уже существуют, однако реальные успе-



Глава РЭЦ Андрей Слепнев на профильной сессии ПМЭФ был даже удивлен полной погруженностью губернаторов в соревнование за рост экспортного потенциала регионов

хи при выходе компаний на мировой рынок могут быть достигнуты только после интеграции этих компаний в общую национальную экосистему поддержки экспортной деятельности. В дискуссии на ПМЭФ, в которой приняли участие министр экономического развития Максим Орешкин, губернаторы, представители Удмуртии, Башкирии, Калужской, Тульской, Калининградской, Вологодской областей, Хабаровского края, также президент «Деловой России» Алексей Репик, президент Торгово-промышленной палаты Сергей Каптырин, президент «Опоры России» Александр Калинин. Темой обсуждения стал главным образом разработанный РЭЦ региональный экспортный стандарт.

С КАКИМИ РЕГИОНАМИ РЭЦ ПОДПИСАЛ СОГЛАШЕНИЯ НА ПМЭФ-2018

Орловская область

Экспорт всего — \$222 млн, несырьевой неэнергетический экспорт (ННЭ) — \$220 млн (+25,3% роста ННЭ в 2017 году к 2016 году). Среди товаров—лидеров роста — облицовочная плитка, рапсовое масло, холодильное оборудование, спецавтотранспорт, соя.

Нижегородская область

Экспорт всего — \$3,9 млрд, ННЭ — \$3 млрд (+50%). Среди товаров—лидеров роста — трубы большого диаметра, оборудование для ядерных реакторов, подсолнечное масло, термическое оборудование, ациклические углеводороды.

Ленинградская область

Экспорт всего — \$5,6 млрд, ННЭ — \$2,3 млрд (+21,5%). Среди товаров—лидеров роста — ферросплавы, циклические углеводороды, шины пневматические, немелованная графическая бумага и картон, смешанные удобрения.

Забайкальский край

Экспорт всего — \$287 млн, ННЭ — \$68,7 млн (+39,1%). Среди товаров—лидеров роста — пиломатериалы, радиоактивные материалы, пшеничная мука, подсолнечное масло, мороженое.

Архангельская область

Экспорт всего — \$2,4 млрд, ННЭ — \$852 млн (+8,9%). Среди товаров—лидеров роста — пиломатериалы, рыбное филе, немелованные крафт-бумага и крафт-картон, мороженая рыба, специальное механическое оборудование.

Ивановская область

Экспорт всего — \$164,1 млн, ННЭ — \$163,8 млн (+12,8%). Среди товаров—лидеров роста — хлопчатобумажные ткани, насыщенные ациклические монокарбонные кислоты, части подъемного, дорожно-строительного и горного оборудования, белье постельное, столовое, туалетное и кухонное, древесно-стружечные плиты.

Краснодарский край

Экспорт всего — \$7 млрд, ННЭ — \$2,9 млрд (+14,2%). Среди товаров—лидеров роста — пшеница, подсолнечное масло, сахар, трубы большого диаметра, ячмень.

Новгородская область

Экспорт всего — \$1,05 млрд, ННЭ — \$1,02 млрд (+12,7%). Среди товаров—лидеров роста — азотные удобрения, смешанные удобрения, аммиак, фанера, пиломатериалы.

● Группа РЭЦ активно развивает свое территориальное присутствие в регионах за счет создания сети собственных обособленных подразделений. В настоящее время собственная сеть РЭЦ представлена во всех федеральных округах и насчитывает 15 представительств. В прошлом году РЭЦ через свои региональные офисы оказал поддержку 2,4 тыс. экспортеров на общую сумму более \$2 млрд. Одним из ключевых направлений сотрудничества с регионами является работа по созданию благоприятных условий для развития экспортной деятельности, так называемой экосистемы экспорта. Работа по данному направлению была начата РЭЦ совместно в 22 регионах в прошлом году. Кроме того, на базе Школы экспорта РЭЦ реализуется Программа развития экспортных компетенций для предпринимателей. В 2017 году по этой программе прошли обучение представители 2,3 тыс. уникальных компаний в 41 субъекте РФ, а в 2018 году к реализации программы присоединились еще 14 регионов.

Влидерах роста экспорта в регионах — сферы поставок химической продукции, драгметаллов и камней, продукции электротехники и деревообработки, а также, разумеется, продукция АПК. Десятку крупнейших экспортирующих регионов России по итогам января — марта 2018 года привычно возглавляют Москва (\$47,5 млрд), Тюменская область (\$6,6 млрд) и Санкт-Петербург (\$5,5 млрд). Однако следующие в списке регионы уже не так предсказуемы — это Кемеровская область (\$4 млрд), Республика Татарстан (\$3,3 млрд), Свердловская область (\$1,9 млрд), Краснодарский край (\$1,8 млрд) и Иркутская область (\$1,8 млрд).

Причем происходящее в регионах второй-третьей десятки зачастую даже интереснее. Так, по мнению Анатолия Артамонова, губернатора Калужской области, сейчас вообще самое благоприятное время для экспорта, причем именно несырьевого. «В 2017 году мы увеличили объем экспорта почти в два раза. И речь идет именно о продукции обрабатывающих производств. Почти две трети — это машиностроение и металлообработка. Это очень серьезные цифры», — подчеркнул Анатолий Артамонов на сессии ПМЭФ. По словам Андрея Кувшиникова, губернатора Вологодской области, в 2017 году регион увеличил экспорт на 20%. «Наш внешнеторговый

оборот превысил \$4 млрд, причем \$3,5 млрд — это именно экспорт. Еще недавно экспортную нишу занимали два предприятия — „Севресталь“ и „Фосагро“. Сегодня появились новые игроки: 20% в экспорте Вологодской области теперь занимают компании, которые пять лет назад начали участвовать в нашей программе бизнес-кооперации, направленной на то, чтобы малые компании имели возможность поставлять свою продукцию крупным игрокам рынка. Мы вовлекли в этот процесс 400 малых предприятий. Поняв, что их продукция востребована на российском рынке, эти компании стали осуществлять поставки за рубеж. Сейчас в регионе 176 малых предприятий, которые поставляют продукцию на экспорт. Раньше такого не было никогда», — говорит Андрей Кувшинников.

«В рамках совершенствования экосистемы для развития несырьевого экспорта необходимо создавать такие условия на местах, при которых региональные компании смогут осваивать внешние рынки. Задача государства — использовать потенциал представителей малого и среднего бизнеса, научившись „выращивать“ экспортеров из малых и средних предприятий, в том числе с высоким уровнем наукоемких направлений и сектора услуг», — рассказал на сессии ПМЭФ о задачах региональной работы Андрей Слепнев.

В свою очередь, для нового состава правительства в рамках нацпроектов усиление экспортной активности регионов — один из способов решения национальных задач. «Правительство нацелено на поддержку экспорта и создание условий, при которых экспорт не будет зависеть от колебаний цен на нефть. Для нас очевидно, что при волатильном курсе невозможно стабильное развитие международной торговли, причем это касается не только экспорта, но и совместных производств с иностранными партнерами. У всех сегодня есть четкое понимание, что без роста экспорта не может быть роста российской экономики», — подчеркнул на сессии ПМЭФ Максим Орешкин.

Отметим, одной из важных «нематериальных» задач РЭЦ в регионах является повышение уровня «экспортной грамотности», особенно среди представителей малого и среднего бизнеса. Одна из целей группы — продемонстрировать региональным предприятиям, что экспорт — это не фантазия, а совершенно реальная возможность и источник рентабельности. «Наша задача — развенчать менталитет российских предпринимателей: мы должны помочь им осознать себя глобальными игроками рынка. Это касается не только экспорта товаров, все большую значимость приобретает экспорт услуг. Экспорт туризма, транспортных услуг, инжиниринг — все это сферы с высокой добавленной стоимостью», — резюмировал Андрей Слепнев.

Это достаточно серьезный идеологический поворот для всех участников процесса: в 2001–2014 годах большинство предпринимателей из средних компаний считали, что их задача-максимум — вырастить игрока национального рынка, работающего исключительно внутри страны. Демонстрация того, что национальная компания из России естественным образом может и должна быть игроком глобального рынка, — одна из насущных задач РЭЦ на ближайшие годы.

Николай Грачев

Нематериальный, но очень весомый

— экспорт услуг —

Однако сфера услуг слабее защищена международными нормами, в частности соглашениями ВТО, чем торговля товарами. Между странами — членами организации было подписано 286 нотифицированных соглашений по товарам, но лишь 144 — по услугам. К тому же бурный рост числа последних начался лишь после 2000 года, через десять лет после бума соглашений по товарам. По оценке ВТО, в мире сохраняется более 5,3 тыс. барьеров, затрагивающих условия по доступу на рынок, более 1,1 тыс. препятствий, связанных с административными процедурами и транспарентностью регулирования, и более 2 тыс. прочих ограничений. Лидером по числу барьеров в отношении импорта услуг является Китай (438 таких ограничений), в числе относительно закрытых рынков — Бразилия, Аргентина, Канада: все эти страны применяют более 200 барьеров. Одними из самых закрытых остаются сектора юридических и профессиональных услуг, а также услуг в области бухгалтерского учета и аудита. Среди регионов наиболее закрыты азиатские страны и Ближний Восток, самые открытые — страны Западной Европы, куда Россия экспортирует услуги в наибольшей степени.

Основными предметами дискуссии на сессии ПМЭФ, посвященной сектору услуг и его экспорту, стали экспортный потенциал образования (в том числе аспекты бизнес-образования для МСП) и туризма, в том числе медицинского. Андрей Слепнев отмечал, что Россия обладает огромным потенциалом в области медицинского туризма: «Уже сейчас наблюдается рост количества иностранцев, которые приезжают в Россию за медицинской помощью. Речь



Сессия ПМЭФ, посвященная экспорту услуг, продемонстрировала, что барьер, отделяющий компании от внешних рынков в этом секторе, легко преодолевается

идет о лечении в области онкологии, кардиологии, офтальмологии. Например, в области микрохирургии глаза Россия имеет преимущества благодаря уникальным технологиям и многолетнему опыту проведения операций. Одним из направлений развития также может стать санаторно-курортное лечение».

Кроме того, особый интерес вызвало обсуждение принципов формирования цепочек добавленной стоимости при экспорте услуг: как и большинство других экспортных секторов, экспорт услуг —

часть мировой системы разделения труда, и зачастую российские компании могут встраиваться в производство глобального продукта-услуги на неочевидных стадиях и участвовать в международной кооперации в этой сфере. И, что еще более важно, это доступно и для средних и малых компаний: кейсы участников сессии ПМЭФ это вполне наглядно демонстрировали. В частности, о своем видении рассказывали Муслим Муслимов, основатель сети медицинских центров «Клиника №1», и Алексей Кожевников, генеральный директор ООО «Конструктор путешествий». Компетенции, необходимые для построения международной компании и вывода ее на гло-

бальные рынки, на сессии РЭЦ обсуждались в совершенно практической плоскости.

До последнего времени к сектору экспорта услуг в России относились с определенным предубеждением — до 2008 года отрасль достаточно активно использовалась для разного рода финансовых схем, позволяющих оптимизировать налогообложение. В отраслевой разбивке российское экспорта услуг за последние семь лет резко (с 46,4% до 38,2%) сократилась доля прочих услуг (к ним относятся как все виды профессиональных услуг, так и проведение научных исследований, операции с недвижимостью, аренда/лизинг, деловые поездки). Продажи прочих деловых услуг в

2017 году составили \$12,8 млрд (этот показатель почти не изменился по сравнению с 2010 годом — \$12,3 млрд), реализация услуг, связанных со деловыми поездками, — \$4,6 млрд (минус \$0,3 млрд к 2010-му), по другим видам услуг также отмечалось снижение (\$4,2 млрд против \$4,7 млрд). Плата за пользование интеллектуальной собственностью, напротив, выросла с \$386 млн до \$703 млн.

Перспективы роста сектора услуг на экспортном направлении в среднесрочном измерении уже определились. Так, в телеком- и ИКТ-услугах основную часть российского экспорта обеспечивают компьютерные услуги (\$3,4 млрд в 2017 году), продажи телекоммуникационных услуг в прошлом году составили \$1,3 млрд, информационных — \$123 млн, при этом существенный рост отмечался лишь в области компьютерных услуг, поставки которых за семь лет выросли почти в три раза (\$1,27 млрд в 2010 году). Более высокой, чем в среднем, остается доля экспорта таких услуг в Северную Америку (на регион приходится 24% поставок). В секторе отмечается увеличение спроса на «пакетные» беспроводные услуги в связи с развитием облачных сервисов и бума использования смартфонов, а также стремительный рост объема данных, требуемых для обучения и эффективного применения нейросетей для анализа больших данных, в связи с чем растет и потребность в виртуальных хранилищах и мощностях.

Наибольший же рост среди российских экспорта услуг отмечался в туризме (что вполне предсказуемо), и, что более интересно, в строительных услугах. В строительстве объем экспорта по контрактам за рубежом российских компании заработали по сравнению с 2010 годом в два раза больше (\$1 млрд против \$576 млн), по поставкам компаниям-нерези-

дентам внутри РФ экспорт увеличился с \$2,9 млрд до \$3,5 млрд. В отрасли, ориентированной на экспорт, все чаще применяется роботизация (в частности, в шахтах и при сварке арматуры на пролетах мостов), растет число используемых дробов и 3D-принтеров. Также наблюдается увеличение спроса на модульное строительство, фиксируют в РЭЦ.

Наконец, среди тенденций в секторе экспорта образовательных услуг эксперты РЭЦ фиксируют существенный рост спроса на удаленное онлайн-образование с использованием искусственного интеллекта для контроля успеваемости, а также в целом более широкое использование интернет-технологий в этом сегменте. В весьма быстро развивающемся секторе экспорта транспортных услуг основные изменения — это контейнеризация перевозок и повышение скорости передвижения грузов по ж/д дорогам, укрупнение бизнеса за счет слияния транспортных и логистических компаний, увеличение востребованности транзитных маршрутов в авиаперевозках, а также применение новых технологий для грузовой логистики и оплаты за перевозку.

Между тем анализировавшиеся на сессии ПМЭФ барьеры на пути развития экспорта услуг не выглядят чем-то фундаментальными. Так, по словам Веры Подгузовой, по итогам проведенной РЭЦ в первом квартале 2018 года стратегической сессии экспортеры назвали следующие барьеры для экспорта услуг: это сложная процедура российского валютного контроля, установление нулевой ставки НДС при экспорте всех видов услуг, а также особенности российского визового режима. По крайней мере исправление этих проблем не связано с большими затратами.

Татьяна Едовина