



16 Почему экспорт услуг из России неизбежно будет увеличиваться в объемах

16 Где и как будут обсуждать региональные стратегии развития экспорта

Окно в мир международной торговли

Накануне Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) проект по развитию несырьевого неэнергетического экспорта получил статус национального проекта. ПМЭФ в 2018 году стал основной площадкой для обсуждения будущей стратегии центрального звена нацпроекта — группы Российского экспортного центра (РЭЦ). Ему предстоит не только координировать работу по созданию нацпроекта, но и превращать работу всех его участников в единый и согласованно работающий экономический механизм. Он будет включать в себя не только поддержку экспорта, но и региональное развитие, регуляторные изменения, и в том числе инновационный процесс, развитие цифровой экономики и привлечение инвестиций. Задача по достижению несырьевым экспортом из России уровня в \$250 млрд в год до 2024 года выглядит решаемой только в том случае, если изменится сама экономика.

— технологии —

Широкое присутствие РЭЦ на ПМЭФ в 2018 году даже в сравнении с прошлыми годами вызвано сразу несколькими обстоятельствами. РЭЦ, в руководство которым из аппарата правительства перешел Андрей Слепнев, традиционно активно работал на центральном российском экономическом форуме «Росконгресса» и с региональными проектами, и с российскими и иностранными инвесторами. Однако в 2018 году сам статус деятельности группы в связи с майским указом президента Владимира Путина в системе национальных приоритетов де-факто повысился. Развитие экспорта из России стало одним из национальных проектов, над текстом которого РЭЦ начал работу в ходе проектной мастерской. Таким образом, в начале октября проект и сводный план его реализации должны быть готовы и утверждены на правительственном и президентском уровне. Система поддержки экспорта в рамках нацпроекта должна быть органично вписана в общеэкономические схемы развития. Практически сразу после назначения Андрея Слепнева премьер-министр Дмитрий Медведев поставил перед РЭЦ задачу по созданию «одного окна» для поддержки экспорта, что позволит компаниям максимально просто оформлять весь ком-

плект необходимых документов, оперативно получать услуги и контролировать свои экспортные процессы через интернет. И именно на ПМЭФ состоялись первые серьезные дискуссии о том, как это можно сделать и какие ресурсы для этого необходимы. Позже эта работа была продолжена в проектной мастерской на площадке РЭЦ в июне 2018 года. Чуть позже стало известно о том, что Минпромторг и Минэкономики заинтересованы в том, чтобы интегрировать систему специнвестконтрактов и поддержки экспорта в ряде случаев в единый инструмент. А это открывает отдельные перспективы работы РЭЦ для самых разных секторов экономики и в отношении как российских, так и внешних инвесторов. Таким образом, интерес участников ПМЭФ к группе РЭЦ и ее проектам был максимален.

Изменение экспортного климата, в котором РЭЦ принимал самое непосредственное участие, привело к тому, что уже год наблюдается разворот в ситуации с несырьевым экспортом из России. По расчетам РЭЦ, несырьевой неэнергетический экспорт (ННЭ) в 2017 году составил \$133,8 млрд, или 37,4% в общей структуре российского экспорта — этот показатель уже довольно существенно превосходит уровень первой половины 2010-х годов. Рост ННЭ по сравнению с 2016 годом составил 22,7% (+\$24,7 млрд). Среди основных товаров несырьевые



В экспортном направлении в России будут перемещаться различными темпами представители практически всех типов индустрий

го неэнергетического экспорта, по данным РЭЦ, — пшеница (4,3%), алюминий и его сплавы (3,9%), пиломатериалы (2,9%), рафинированная медь (2,7%), горячекатаный нелегированный листовой прокат (2,3%), смешанные удобрения (2,1%). Наибольший же рост в стоимостном выражении показал экспорт драгоценных металлов и камней (+50%), металлопродукции (+30%), промышленных товаров (+27%), продовольствия (+25%), стекла, керамики, изделий из камня (+23%). Экспорт продовольствия, лесобумажных товаров и разных промышленных товаров при этом достиг рекорда.

Роль группы РЭЦ в этом процессе достаточно велика. В целом группа по 2017 году поддержала поставки на \$14,4 млрд, в том числе \$13,1 млрд — по линии Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, то есть по классической схеме страхования экспортных сделок. Число предоставленных лимитов выросло на 15%, лимит ответственности по принятым обяза-

тельствам — на 22%, что составляет существенный рост по любым меркам. По отдельным отраслям роль РЭЦ в 2017 году была просто системообразующей — так, группа поддержала 90% всех экспортных поставок российской сельхозтехники (в 2016-м — 73%) и 90% всех поставок железнодорожного машиностроения (в 2016-м — 25%). Основные направления несырьевого неэнергетического экспорта в 2017 году: СНГ (23,6%), Восточная Азия (14,7%), Западная Европа (10,9%), Ближний Восток (10,1%), Восточная Европа (9,3%), Северная Африка (8%), Северная Америка (6,8%). Ведущие партнеры по такому экспорту — Китай (8,5%), Казахстан (7,7%), Белоруссия (6,5%), США (5,4%), Турция (5,1%), Египет (4,3%), Нидерланды (3,9%), Украина (3,8%), Алжир (3,4%), Индия (3,1%), Германия (2,9%). Наконец, с 2015 года Росэксимбанк совместно с Минпромторгом реализует программу поддержки высокотехнологичного экспорта — наиболее перспективного в этом секторе. В 2017 году банк одобрил 81 кредитную сделку на общую сумму 60,71 млрд руб., в первом квартале 2018 года объем кредитов составил 8 млрд руб.

Впрочем, на ПМЭФ группа впервые позиционировала себя как общеэкономический, а не узкофункциональный институт развития. Так, на теледебатах телеканала «Россия 24» «Современные механизмы продвижения экспорта на зарубежные рынки» Андрей Слепнев заявил: «Развитие несырьевого экспорта становится драйвером российской экономики, в связи с чем РЭЦ должен усилить свои функции по формированию экспортной политики как организационно, так и содержательно. Сегодня для этого есть все необходимые условия и ресурсы. Мы должны обеспечить не только рост числа экспортеров, но и их структурное и качественное изменение, прежде всего за счет средних и малых компаний. Усиление координирующей функции — это та важная задача, которую мы должны решить в этом году. Наша цель — объединить клиентоориентированный подход с государственным возможностями, сформировать благоприятные условия для ведения экспортной деятельности в нашей стране».

Отметим, позиция РЭЦ о необходимости комплексного, а не точечно-

го развития системы поддержки экспорта, гармонизированного с общеэкономическим развитием, поддерживается и правительством. Так, заместитель министра промышленности и торговли Василий Осмаков заявил: «Мы должны создать условия, чтобы экспорт стал не подвигом, а обыденностью. Для этого надо упростить всю регуляторику, включая валютный контроль и реформу торговле. И тогда у нас точно все получится». При этом он считает «вполне реальной» цифру увеличения объема несырьевого неэнергетического экспорта к 2024 году до \$250 млрд, но предостерегает уделять больше внимания развитию экспортно ориентированных инвестпроектов.

Идея объединения и координации инвестиционных процессов и системы поддержки экспорта, видимо, будет центральной в развитии и группы РЭЦ, и всей системы развития экспорта в целом. Достаточно минимума в том, что уже достаточно скоро потенциала экспортного развития имеющегося бизнеса в РФ будет недостаточно для того, чтобы обеспечивать поставленные задачи развития экспорта.

«Мы должны значительно увеличить объемы конкурентоспособной продукции»

— интервью —

29 июня, в пятницу, Российский экспортный центр (РЭЦ) направит в правительство Российской Федерации нацпроект по поддержке экспорта. Чтобы успеть в такие сроки, был выбран уникальный формат — проектной мастерской. Глава РЭЦ АНДРЕЙ СЛЕПНЕВ рассказывает о том, как проходила работа и как выбранный формат, не имеющий пока аналогов в отечественном госуправлении, помог изменить подход к подготовке документов национального уровня.

— Обычно после практического наполнения национальных программ становятся более понятными реальные потребности в финансировании, чем те, что показывал первоначальный этап. Возможно ли уже дать примерную оценку стоимости нацпроекта по поддержке экспорта, чтобы вписаться в заданные параметры до 2024 года? — Сегодня можно оценить общий запрашиваемый объем финансирова-

ния нацпроекта по экспорту: по следующим шесть лет он составит до 2 трлн руб. Но это грубый подсчет — надо иметь в виду последующую оптимизацию, уточнение набора мер и механизмов.

Часть бюджета — 500 млрд руб. — уже предусмотрена ранее принятыми решениями. Рассчитываем, что эти источники финансирования будут сохранены на те же цели и после 2020 года. Соответственно, дополнительное выделение средств на нацпроект станет предметом обсуждения правительства в течение июля — августа 2018 года. Ожидается, что решение по этому вопросу будет принято в достаточно короткие сроки.

Общие подходы к тому, как будет финансироваться нацпроект по экспорту, уже сейчас более или менее понятны. Мы обсуждали этот вопрос на президиуме Совета по нацпроектам, и общее понимание было выработано. Нам предстоит масштабировать объемы поддержки экспорта и продвижения нашей российской несырьевой продукции, равно как и экспортных

услуг, пропорционально тому, как будут расти объемы ННЭ. У нас есть набор целевых индикаторов, например уровень проникновения господдержки, по группе финансовых мер. По нефинансовым мерам — аналогично. При достижении соответствующего уровня индикатора можно получить дополнительные возможности расходования государственных средств на поддержку экспорта. Тем не менее открывать заранее всю шестилетнюю программу с полным финансированием вне зависимости от того, что будет происходить в течение следующих трех лет, совершенно очевидно, никто не будет.

Безусловно, трудно рассчитывать, что будет поддержано предложение по инвестициям в какие-либо непрозрачные, не измеряемые по понятным параметрам направления, без четкого прогнозирования и увязки этих расходов с тем, как они повлияют на достижение целевых показателей проекта.

— 2 трлн руб. в 2019–2024 годах — это сумма, включающая в себя госгарантии? c14

Нематериальный, но очень весомый

— экспорт услуг —

Одной из обсуждаемых тем Санкт-Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) стали перспективы развития российского экспорта услуг. Они становятся все более важным компонентом мирового экспорта: их доля в общей сумме поставок выросла за семь лет с 19,7% до 22,5%, а объем российского экспорта услуг в прошлом году достиг трехлетнего максимума и составил \$60 млрд. Стратегия Российского экспортного центра (РЭЦ) предполагает дальнейшее увеличение объемов экспорта услуг — это соответствует и структурным изменениям российской экономики, и пока мало используемому потенциалу роста сектора услуг. Барьеры на пути развития этого сектора, отмечавшиеся на ПМЭФ, выглядят пока чисто техническими — их снятие не требует больших затрат.

Сессия ПМЭФ, посвященная перспективам сектора услуг, была одной из самых важных в 2018 году. Стратегия группы в этой сфере уже довольно точно определена. «Группа РЭЦ намерена активно работать над решением этих вопросов для развития отечественного экспорта услуг.

Наша культура, образование, современные медицинские технологии, IT-сектор, туризм должны стать развитыми экспортными отраслями — необходимый потенциал для этого есть», — заявила управляющий директор по внешним связям и коммуникациям группы РЭЦ Вера Подгузова, модератор данной сессии на ПМЭФ. Поддержать развитие экспорта услуг призван и проект Made in Russia: по словам госпожи Подгузовой, комплексную маркетинговую и PR-поддержку экспортеров на внешних рынках РЭЦ «готов масштабировать на компании, работающие в этих сферах». Напомним, первые сертификаты, дающие право использовать знак Russian Exporter, РЭЦ выдал 11 предприятиям в сентябре 2017 года, сейчас сертификацию прошли более 120 производителей и более 400 номенклатур товаров.

Определенность РЭЦ в этом секторе понятна — это растущий сектор для всей мировой торговли, тренды, которые Россия может оседлать в этой связи, крайне благоприятны. Общемировой объем экспорта товаров в 2017 году достиг \$17,5 трлн, услуг — \$5 трлн, при этом за последние семь лет доля последних в общем объеме продаж за рубеж выросла с 19,7% до 22,5% — рынок услуг глобализуется быстрее товарных рынков. Поставки товаров характе-

ризуются и большими колебаниями: в 2016 году экспорт составил \$16 трлн, в 2012–2015 годах — превышал \$18,5 трлн. Объем же экспорта услуг остается более стабильным: в прошлом году показатель увеличился на \$120 млрд, в 2015 году он составил \$4,86 млрд. Услуги, в отличие от товаров, считаются частью экспорта как при трансграничной поставке, так и при потреблении непосредственно за рубежом (либо нерезидентами на территории РФ). Динамика экспорта российских услуг сильно положительная: сектор вырос с \$50,5 млрд в 2016 году до \$60 млрд в 2017-м.

География российского экспорта услуг заметно отличается от структуры товарного экспорта. Россия относится к 25 крупнейшим поставщикам услуг в мире наряду с США, Канадой, Китаем, Индией, Австралией и другими странами (согласно методологии ВТО). Крупнейший регион — потребительский рынок — Западная Европа (35,6%). На втором месте — СНГ (порядка 13%). Потенциал роста для российских услуг при этом действительно высок. Доля РФ в мировом экспорте товаров составляет 2%, экспорт услуг — всего 1,2%. Экспорт услуг из России почти не волатилен: в 2017 году он достиг трехлетнего максимума и составил \$60 млрд (\$50,5 млрд — в 2016 году, \$70,1 млрд на пике — в 2013-м).

Review Российский экспортный центр

«Мы должны значительно увеличить объемы конкурентоспособной продукции»

— интервью —

С13 — Госгарантии — это совершенно отдельная история, в бюджете нацпроекта их нет. Мы рассчитываем, что сейчас должны выйти новые госгарантии на ЭКСАР на сумму \$20 млрд, и это позволит нам в течение нескольких лет спокойно предоставлять все необходимые страховые продукты и гарантирование.

— Правительство своим июньским постановлением сделало гораздо более гибким механизм госгарантий, в том числе по тем из них, которые востребованы клиентами РЭЦ. Теперь возможности этого механизма вас устраивают? — Да, гибкость механизма госгарантий сегодня нас устраивает. Я даже бы отметил, что гибкость в этой сфере не самоцель и она тоже должна быть разумной. Почему? Потому что у нас есть уже сейчас целый ряд спецпрограмм, где предусмотрены гибкие условия работы. Но мы видим, что эта гибкость приводит к тому, что иногда у нас возникает и дефицит, а также ситуации, когда запросы компаний становятся явно завышенными. Важно не нарушать нормальную коммерческую мотивацию бизнеса — все-таки меры поддержки призваны сократить или демпфировать проблемы выхода компании на незнакомые рынки, решить проблемы пошлин и тарифов, преодолеть нетарифные барьеры, обеспечить более комфортный переход в работе с другой деловой культурой. Но мы не должны полностью ликвидировать все деловые риски, а тем более гарантировать компаниям прибыльность любых операций. Обязательно должно оставаться конкурентная среда. Подсаживать экспортеров на «иглу» господдержки — чревато, возникает опасность, что дальше они уже не смогут без нее обходиться.

— Или, точнее, не захотят, и их можно понять.

— Да, и мы это уже наблюдали на внутреннем рынке. Нельзя допустить подобного и на внешних рынках. У нас был негативный опыт, когда РЭЦ оказывал поддержку компаниям по отдельным сделкам, при этом общий экспорт компаний падал. Наша задача — создать систему, в которой поддержка будет направлена на расширение международной деятельности отечественных компаний. В противном случае работа РЭЦ просто будет лишена смысла: сам по себе экспорт, который не приносит без нашего вмешательства заданной прибыли, просто не нужен — ни государству, ни налогоплательщикам, ни инвесторам, ни потребителям продукции за пределами России. Настраивать свои механизмы РЭЦ будет с учетом именно этого принципа: мы поддерживаем прибыльный экспорт и не превращаем нерентабельную деятельность в рентабельную только за счет господдержки.

— В ВЭБе, как и в РЭЦ, сменилось руководство. Что поменяется во взаимоотношениях двух структур после прихода в ВЭБ Игоря Шувалова?

— Мы ожидаем, что ВЭБ будет играть особую роль в национальном проекте. С учетом его профиля, масштаба, мандата и статуса банк сможет поддерживать программу масштабной модернизации экономики, создания экспортно ориентированных производств. В основном механизмы работы ВЭБа и РЭЦ всем сторонам понятны. Глава ВЭБа Игорь Шувалов следил за работой проектной мастерской, посещал ее. Мы представили ему наши предварительные итоги работы. Мы исходим из того, что РЭЦ является частью группы ВЭБ. Причем это часть с высокой степенью автономности, как сказал Игорь Шувалов. Что касается взаимодействия, здесь оно абсолютно необходимо, причем не только нам, но



ЛИЧНОЕ ДЕЛО

Андрей Слепнев родился 13 сентября 1969 года в городе Бор Нижегородской области. С 2005 по 2007 год работал в Экспертном управлении президента России. В последующие годы занимал должности заместителей министров сельского хозяйства и экономического развития РФ. В 2012–2016 годах являлся членом коллегии (министром) по торговле Евразийской экономической комиссии, а с 2016 года назначен заместителем руководителя Аппарата правительства Российской Федерации — директором Департамента проектной деятельности правительства РФ. С 1 мая 2018 года назначен на должность Генерального директора Российского экспортного центра.

COMPANY PROFILE

АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) — государственный институт поддержки экспорта, созданный при содействии правительства РФ. Центр представляет собой «единое окно» для работы с экспортерами в области финансовых и нефинансовых мер поддержки, включая взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами. Для формирования концепции «единого окна» в группу Российского экспортного центра интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций и АО «Росэксимбанк». В рамках своей деятельности РЭЦ оказывает широкий перечень услуг производителям сырьевой продукции на всех этапах экспортного цикла, взаимодействует с профильными органами исполнительной власти, готовит предложения по улучшению ведения предпринимательской деятельности в части экспорта и внешнеэкономической деятельности, регулярно взаимодействует с представителями делового и экспортного сообщества, способствует преодолению барьеров и снятию системных ограничений.

сти и сельском хозяйстве, нужно инвестировать внутри страны порядка \$100 млрд за шесть лет. В рамках проектных мастерских предусмотрен ряд программ поддержки экспорта совместно с ВЭБом. В частности, по фармацевтике, микроэлектронике, двигателестроению и авиастроению. По ряду ключевых проектов предлагаются доквалификация или социальное инвестирование, отказ от оплаты процентов в период запуска производства, уменьшение доли собственных средств, отвлекаемых от текущей деятельности компании, снижение ставок до момента выхода на инвестиционную мощность. Мы предполагаем, что в результате в ВЭБе появится целый ряд новых проектов. Особенно хочу отметить, что инвестиции в развитие производства должны быть сделаны в 2019–2020-х годах, в крайнем случае — в 2021 году. Если мы хотим, чтобы результат был достигнут в 2024 году, надо вкладывать сейчас, потому что если этот процесс начнется только в 2021 году, то понятно, что мы просто уйдем за установленный президентом срок.

Партнерство с ВЭБом здесь очень важно. И ВЭБ, конечно, необходимо усилить финансовыми ресурсами для того, чтобы мы могли вместе с ним работать с крупными компаниями по программам международно-

го продвижения продукции. Мы готовы создавать механизмы пролонгирования наших мер поддержки на среднесрочную перспективу. В рамках нацпроекта мы сможем предоставлять компаниям долгосрочные меры поддержки на горизонте нескольких лет, что на данный момент невозможно. Новый механизм позволит компаниям планировать более длительные и масштабные экспортные бизнес-проекты.

— Другие институты, кто там для вас важен?

— Прежде всего, конечно, это Корпорация МСП. Фокус нашей работы на малые и средние предприятия оправдан: уже сегодня мы чувствуем, что к нам подходит поток клиентов по линиям среднего предпринимательства, которые подросли и готовы теперь производить больше. Теперь им нужны новые рынки, и мы предполагаем, что это именно экспортные рынки.

Немаловажное значение здесь принадлежит Минпромторгу и его мерам поддержки. Хорошее взаимодействие сейчас складывается и со Сбербанком, у которого тоже есть своя банковская программа для содействия выходу на экспорт своих клиентов.

Кроме того, нам нужны и другие институты развития: и РФИП, и «Роснано», и, возможно, «Сколлково» и так далее. Это целый ряд партнеров, с которыми нам надо будет создать команду и выстроить работу.

— На совещаниях проектной мастерской особенно активны были представители Минсельхоза, посетил мастерскую вице-премьер Алексей Гордеев. Отрасль сейчас является одним из крупнейших клиентов РЭЦ. Есть ли какая-то отраслевая специфика этого сектора для системы поддержки экспорта? Агросектору нужны специализированные институты в этой сфере или достаточно общих?

— Если мы идем по потребительской линейке в экспорте, то, конечно, российское агропродовольствие имеет очень и очень хорошие шансы завоевать внешние рынки. Это уже серьезно проработанный вопрос, мы видим растущий спрос на здоровую продукцию, произведенную с соблюдением экологических принципов. Это рынки Азии, прежде всего, конечно, Китая, это Ближний Восток и, наконец, это рынок Индии. С ростом благосостояния развивающихся экономик растет и запрос на качественную импортную агропродукцию. Российские продукты находятся в качественном сегменте рынка и при этом вполне конкурентоспособны.

Но это частная задача, а основные задачи в агросекторе — это развитие баз производства, формирование новой товарной массы, соответствующей ожиданиям потребителей. То есть нам нужно, чтобы эти качественные продукты просто физически становились больше — это раз. Второе — это соблюдение стандартов и требований принимающих стран. Продовольственный рынок — это как раз то место, где существует наибольшее количество различных требований, барьеров, контролей. Здесь нам нужно выстраивать эффективную систему по линии Россельхознадзора и других ведомств, для того чтобы нашу продукцию «не

закрывали» и она действительно соответствовала требованиям стран-импортера. Третье — это логистика в сельском хозяйстве. Есть расчеты: один день незапланированного простоя на границе — минус 10% экспорта компании. Сроки хранения, скорости поставки, издержки, связанные с доставкой, с хранением — все влияет на положение экспортера на рынке, поэтому логистика — ключевой элемент любого агроэкспортера, даже очень опытного. А для

Инвестиции в расширение экспорта должны быть сделаны в 2019–2020-х годах, в крайнем случае — в 2021 году

России с ее расстояниями это даже и еще более острая тема. Четвертое издание: общее открытие рынков, достижение договоренностей по ветеринарии, по сертификатам. Это отдельная чувствительная история, требующая внимания со стороны политического руководства. Чтобы вы понимали: примерно 20 целевых рынков сегодня закрыты для российского экспорта в связи с несоответствием ветеринарным и фитосанитарным требованиям.

Зачастую эти вопросы и вовсе не решаются на основании технического или юридического подхода — этим надо заниматься на дипломатическом уровне.

— Поддержка агроэкспорта из России обычно оценивается в двух сценариях — или массовый экспорт множества средних предприятий, или свободная игра крупных производителей биржевых агротоваров. Судя по тому, насколько вырос из России экспорт зерна, мы сейчас ближе к варианту большой игры на рынке commodities, при всех усилиях по диверсификации агроэкспорт — это в первую очередь зерно?

— Перспективы наращивания поставок зерна из России, безусловно, имеются, но есть и ограничения — это и возможности самого зернового рынка, то есть физического возможного производства. И, что самое главное, все-таки не так много мы зарабатываем на тонне экспорта зерна, чтобы делать акцент именно на нем. Стоимость тонны российского аграрного экспорта и стоимость российского аграрного импорта различаются в четыре раза, то есть мы вывозим примерно по \$300 тонну продовольствия, а ввозим в Россию по \$1,3 тыс. Соответственно, нужно уходить в переработку. Плюс работа с агропродукцией глубокой переработки эффективнее по логистике, от которой мы, повторюсь, очень зависим. Впрочем, задача перед нами стоит настолько амбициозная, что надо идти по всем направлениям в агроэкспорте, которые мы можем придумать.

— Были ли неожиданные решения и проблемы, выявленные проектной мастерской 15–21 июня? — Конечно, были. Впрочем, в какой степени мы их зачастую предчувствовали, но все же.

Во-первых, как выяснилось, есть целый ряд таких секторов экономики, которые достаточно хорошо растут, в том числе в экспортном измере-

нии, и не требуют никакой особой государственной поддержки. Но здесь нам просто необходимо ликвидировать существующие барьеры, которые у нас присутствовали и присутствуют сейчас. Часто все упирается именно в необоснованность и неэффективность регулирования. Например, при поставках программного обеспечения ничего не перемещается за границу, все контракты оформляются в интернете, но вместе с тем требования валютного контр-

оля к сделкам IT-компаний таковы, что им просто невозможно полноценно работать в российской юрисдикции. Российский режим валютного контроля и вся его система документационного обеспечения сейчас совершенно не подстроены под IT-экспорт.

— Для отрасли это давно сложившаяся реальность — например, значительная часть схем аренды программного обеспечения здесь не могут работать.

— Да, поэтому компании побогаче работают через свои же «дочки» за рубежом, а другие просто работают из-за рубежа, будучи полностью российскими по происхождению. Им это неудобно, но им это приходится делать. И государство, и сами компании на этом теряют доход. Это притом, что налоговый режим у нас сформирован настолько привлекательный, что даже иностранные компании го-

Важно не нарушать нормальную коммерческую мотивацию компании

товы переходить сюда в разработку программного обеспечения — почему нет? Но из-за проблем с валютным контролем все эти преимущества нивелируются. Можно десятилетиями звать сюда IT-компаниями на самые привлекательные условия — этот барьер никто преодолевать не сможет, если мы сами его не уберем. Только так мы можем добиться серьезного к себе отношения.

Далее. Конечно, у России сейчас большие перспективы в фармацевтике. Наши предприятия очень серьезно рванули в этом секторе, и есть большой потенциал для развития.

Есть и традиционные темы, например рынок растительных масел. Производители сами ставят очень амбициозные задачи. По газохимии будем обсуждать в ближайшее время инициативу по настройке налогового режима с тем, чтобы пойти в более высокие переделы и инициировать серьезные сдвиги по большим газохимическим проектам. Это, вероятно, потенциально самый объемный экспортный сектор, который может дать большой прирост в отдельно взятой отрасли. Без конкуренции, конечно, многие страны делают сейчас то же самое, но спрос на продукцию этой отрасли в мире огромный. Надеюсь, что и у нас будет принято соответствующее решение — российские компании к этому рынку готовы.

По туристическим услугам происходит значительный рост въездного туризма. Конечно, речь идет и о разработке турпродуктов, но более чувствителен визовый вопрос. Причем вопрос этот касается как развития медицинского туризма, так и экспорта образования. Мы не можем лишать себя возможностей развития из-за таких проблем, как визовый режим — его необходимо настраивать. Поток спроса на российские услуги уже сейчас очень велик, а потенциал и в разы больше.

— В каких секторах рынка, на ваш взгляд, есть нереализованный и сейчас не реализуемый экспортный потенциал? Есть ли необходимость в том числе мерами госстимулирования «принуждать» кого-либо к экспорту?

— Мы видим, самые разные сектора, по которым мы можем серьезно прирасти, их очень много. Россия — большая страна с реально широкой экономикой, обладающей серьезным потенциалом, и такие растущие элементы, где может быть существенный прирост, присутствуют практически в каждой отрасли производства и услуг.

У меня это убеждение, кстати, окончательно сложилось после майского Санкт-Петербургского международного экономического форума. Мы приехали туда уговаривать губернаторов, обсуждать с ними потенциал средних региональных предприятий по экспорту. Каково же было удивление, когда мы увидели, что этого делать уже не надо. Все уже почувствовали этот потенциал, и регионы делают серьезную ставку на экспортные возможности своих предприятий. Оттуда уже пошли истории успеха. Да, этому способствовали и курс доллара, и низкий внутренний потребительский спрос, и все, что в таких случаях принято относить к факторам, подводящим компании к идее экспортного открытия. Но это оказалось все совершенно реальным, и сейчас у регионов большой аппетит к таким историям.

— Будет ли РЭЦ предлагать по итогам обсуждения правительству новые инструменты в линейке мер по поддержке экспорта?

— Безусловно, будем. Из интересного — креативная индустрия: от мультипликации и кинематографа, компьютерных игр до российского современного искусства и дизайна. Вы знаете, что серьезный потенциал имеет модная одежда от российских молодых дизайнеров? Мы будем настраивать меры поддержки РЭЦ на более целевую поддержку креативных индустрий и их партнеров и работать с ними более целевым образом.

Далее, и это заведомо необходимая вещь, мы будем предлагать поддержку поставки первой партии. Одна из базовых проблем экспортеров — необходимость тестировать рынок притом, что затраты компаний на тестовые поставки (которые даже необязательно будут удачными, но попробовать-то надо!) и на остальные поставки очень часто сопоставимы по уровню. Прубо говоря, чтобы экспортировать на новый рынок тонну продукции и миллион тонн продукции, вы затратите по части пара-

метров — от сертификации до юридического сопровождения — одни и те же деньги, и это проблема. Поддержка первой партии — широко используемый инструмент в других странах, у нас его нет совсем, а это зачастую является критическим элементом!

Еще одна из самых важных задач — сделать кредиты по экспортным поставкам сопоставимыми с международными аналогами. Наша общая ставка по кредитному финансированию должна упасть, тогда нам нужно будет меньше запрашивать бюджетных денег. Кредитование на экспорт мы уже можем давать по ставкам, совершенно нормальным по сравнению с мировыми аналогами, то есть по ставке 2–3–4% годовых. Эту задачу нужно серьезно масштабировать. Плюс отдельные меры, необходимые для работы системы. Так, мы надеемся, и это было предварительно согласовано, на предоставление финансирования по инвестициям для предприятий, имеющих перспективу на международных рынках. Совмещение спецконтрактов и поддержки экспорта в целом дает весьма широкие перспективы. Сегодня уже не нужны радикальные изменения — нужно поддерживать развитие системы и масштабировать ее по необходимости.

Интервью подготовил Дмитрий Бутрин

Review Российский экспортный центр

Творческий сектор национального экспорта

Структурные изменения в мировой экономике не могут не затрагивать Россию, в силу этого одним из факторов будущего экономического роста в России будет развитие креативных индустрий. На Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ) сессия, посвященная экспортному потенциалу творческих секторов, была одной из центральных. Поскольку глобализованные изначально креативные индустрии в российской экономике дефрагментированы, Российский экспортный центр (РЭЦ) может стать единой площадкой для их интеграции и экспорт может дать им значительный стимул к развитию, а стране — в том числе национальные образы, которые представляют ее в культуре других стран мира.

— креативные индустрии —

Открывая на ПМЭФ сессию «Экспортный потенциал креативных индустрий России», генеральный директор РЭЦ Андрей Слепнев предупредил ее участников, что речь в том числе идет об одной из центральных проблем структурных перемен в России, а не столько о проблемах развития отдельных ее секторов. «Очень важно понимать роль интеллекта в будущей экономике, которая будет предполагать максимальную автоматизацию и освобождение все большего количества людей от рутинной и переход на более творческие работы. В этом смысле именно креативные индустрии станут драйвером. Появляется такой термин, как «экономика эмоций» — когда значительная доля продуктов будет нацелена на эмоциональную сферу человека, и не только в плане потребления, но и в плане развития и самореализации», — заявил глава РЭЦ.

По данным исследований, представленных на сессии, капитализация творческих индустрий сегодня в мире составляет почти \$2,3 трлн, и в рамках их развития создано свыше 30 млн рабочих мест. Это не только тренд для развитых стран — развивающиеся рынки также достаточно активно эксплуатируют эту тенденцию, многие в целом рассматривают креативные индустрии как неотъемлемую часть новой цифровой экономики.

РЭЦ активно работает с представителями креативных индустрий.

Кампания по поддержке и продвижению индустрии производства аудиовизуального контента, включая анимационные, телевизионные и киностудии, начата группой в 2017 году. Организовано участие в международных выставках Brand licensing Europe (Лондон), MirJunior (Канн), Mircom (Канн) в формате комплексных российских стендов. В ходе деловой миссии в Китай осенью 2017 года проведена Russian Cartoon Week — неделя российской анимации в КНР. При поддержке РЭЦ состоялся презентация новых российских арт-проектов: премьера «Первого канала» и продюсерского центра «Среда» сериала «Троцкий», анимационный сериал «Герои Эйнштейна» от компании «0+ Медиа», поддержку получают лидеры национальной проката фильмов «Лед» компании «Арт Пикчерс», «Тренер» компании «Централ Партнершип», трилогия «Тоголь» от кинокомпании «Среда» и канала ТВ-3. Совершенно новые российские проекты «Мой домовой» и «Детский мир» группы компаний «Рики», хоррор «Русалка. Озеро мертвых» (ЦПШ), фильмы «Проект Gemini» и фэнтези «Эбигейл» от компании «Киноданс» — также часть портфеля поддержки РЭЦ креативных индустрий.

В целом российский контент достаточно хорошо воспринимается на совершенно различных медиарынках. Так, например, эта продукция оказалась востребована на китайском рынке. В 2017 году компания «Цифровое телевидение» (совместное предприятие ВГТРК и «Ростеле-



По мнению главы «Союзмультфильма» Юлианы Слащевой (в центре), РЭЦ может стать естественным центром интеграции экспортной активности творческих отраслей

ком») и китайская Alibaba Group закрыли сделку по продаже в Китай прав на десять популярных мультипликационных сериалов из России — это проекты анимационной студии «Паровоз». Адаптированная для международных продаж, в Китае эта продукция распространяется через крупнейший в стране онлайн-кинотеатр YOUKU (более 500 млн посетителей в месяц). В традиционном прокате Китая востребованы российские ленты: абсолютный рекордсменом пока остается «Сталинград» (\$11,82 млн), фэнтези «Он — дракон» стало настоящим хитом в китайском прокате (\$7 млн), «Экипаж» в 2016 году собрал \$4,6 млн, «Салют-7», вышедший 12 января в широкий прокат в Китае, за десять дней собрал более \$2,5 млн. Однако не меньший успех российский кино имеет, например, в Великобритании. С 18 января в британском прокате демонстрировался фильм Федора Бондарчука «Притяжение». В формате IMAX 3D лента показывалась более чем в 30 кинотеатрах в Лондоне, Кардиффе, Ноттингеме, Эдинбурге, Ливерпуле. Для Великобритании это беспрецедентный случай, отмечают в РЭЦ: никогда до это-

го фильм на иностранном языке не выходил на таком большом количестве экранов IMAX.

Наконец, очень большой интерес вызвал российский стенд, организованный РЭЦ на 71-м Каннском кинофестивале Marche du Film. На стенде работали 44 проекта ведущих кинокомпаний и анимационных фильмов. Одним из хитов выставки стала представленная компанией Wizarart четвертая часть своей франшизы «Снежная Королева: Зазеркалье» — в свое время вторая часть фильма стала самым успешным российским проектом в Китае, собрав в прокате \$4,8 млн, третья часть франшизы вышла в Китае в апреле 2018 года и превысила общие сборы второй части в 2017 году уже за первый уик-энд. Киностудия «Союзмультфильм» в Канне представила полнометражные фильмы «Гофманида» (уникальный проект в жанре кукольной анимации по эскизам в том числе Михаила Шемякина) и «Суворов». География продаж в Канне для российской медиапродукции — США, Австралия, Китай, Южная Корея и Япония.

Кино и мультипликация в России действительно на подъеме. По данным исследования Фонда кино, с 2015 года количество российских картин, вышедших в прокат на территориях иностранных государств,

увеличилось на 44% (с 43 до 62 фильмов), а совокупные кассовые сборы отечественных фильмов на зарубежных рынках выросли в четыре раза (с \$11 млн до \$44 млн). Совокупный объем продаж российского киноконента на иностранные рынки в 2017 году, по этим данным, составил около 1,2 млрд руб. При этом российские лидеры экспортных продаж в киноиндустрии (Planet Infom film distribution и Central Partnership Sales House) вообще прогнозируют увеличение экспортных сделок на 25–50% к 2019 году при условии продолжения поддержки отрасли. Мало того, на подъеме и потенциально даже более интересный сегмент рынка — российская индустрия создания цифрового контента: это не только мультипликационные фильмы и сериалы, но и IT-приложения, VR/AR-технологии, разработка компьютерных игр — все это весьма востребованный на внешних рынках продукт.

Но креативным индустриям даже в узком понимании требуются достаточно специфические инструменты поддержки: если в «обычных» секторах РЭЦ имеет возможность работать со стандартными инструментами, то для разработки цифрового контента необходима плотная работа с компаниями этой отрасли для централизованности экспортных мер.

диапродукцию по той же схеме, что и металлопрокат, невозможно.

Кроме того, на сессии ПМЭФ ведущие эксперты и участники рынка обсудили роль креативных индустрий как инструмента «мягкой силы» — это достаточно тонкий момент, но вполне уместно вписывающийся в национальные задачи. Тем не менее основной целью сессии был поиск возможных вариантов стратегий для увеличения роли России в мировом инвестиционном сообществе за счет экспорта «креативной экономики». По словам Андрея Слепнева, важная часть работы по развитию креативных индустрий России — это формирование национальных образов. «Те образы, которые создает сегодня наша анимационная и киноиндустрия, могут сформировать прочный базис для создания нового положительного образа России, которого предлагает не только энергоресурсы, но и что-то доброе и полезное как для детей, так и взрослых», — отметил глава РЭЦ.

Модератором сессии выступила Екатерина Черкес-Заде, руководитель Университета креативных индустрий Universal University, спикером сессии — директор «Мультимедиа Арт Музея» (МАММ) Ольга Свиблова, председатель правления киностудии «Союзмультфильм» Юлиана Слащева, президент Mercedes-Benz Fashion Week Russia Александр Шумский и другие. Один из выводов сессии сформулировала Юлиана Слащева. «Сегодня нужна платформа, которая объединит все креативные индустрии, потому что мы все между собой тесно связаны. И я надеюсь, что этой платформой может стать РЭЦ, может быть, совместно с кем-то еще из государственных организаций. Тогда мы сможем системно продвигать нашу продукцию на международные рынки», — подчеркнула она.

Отметим, платформенная интеграция необходима не только для медиаэкспорта из России. Так, на сессии достаточно активно обсуждались перспективы экспорта и вовлеченность в него, например, российских дизайнеров. В перспективе от российского дизайна существенно зависит возможность российского экспорта одежды, ряда другой продукции, а в будущем роль этих «креативных составляющих» обычной индустрии будет расти практически во всех новых секторах экспорта.

Наталья Галкина

Окно в мир международной торговли

— технологии —

Основные идеи РЭЦ в этой сфере, обсуждавшиеся в том числе и на ПМЭФ, и в проектной мастерской, следующие. В первую очередь это идея преимуществ для получения экспортной господдержки для компаний, заключающих с РФ специнвестконтракты, а также входящих в экспортно ориентированные производства в формате государственно-частного партнерства. В качестве одной из идей в этой сфере выдвигается мысль о возможном направлении сверхплановых доходов от экспорта на поддержку компаний, обеспечивающих прирост экспорта или наращивающих экспортный потенциал. Кроме этого есть и отдельные моменты в регуляторике. Часть их уже реализуется правительством — например, для упрощения подтверждения нулевой ставки НДС в Налоговый кодекс уже внесен ряд важных изменений, которые существенно облегчили деятельность экспортеров. В числе инициатив РЭЦ — упрощение порядка таможенного, налогового и валютного администрирования и контроля, внедрение риск-ориентированного подхода, в том числе в валютном законодательстве, отмена валютного контроля в отношении отдельных товаров и услуг, где объем операций незначителен. Наконец, в приоритетах РЭЦ — сотрудничество с государством в вопросах развития логистической инфраструктуры, в вопросах организации новых автомобильных пунктов пропуска на границе в приоритетных направлениях, в перспективе — разработка КРП по экспорту для компаний с госучастием. Эти планы будут комплексными программами РЭЦ.

Логистические вопросы особенно важны РЭЦ именно на нынешнем этапе: одним из приоритетов российского Белого дома до 2024 года в майских указах объявлено развитие в том числе железнодорожных (в первую очередь контейнерных) и автомобильных логистических маршрутов в КНР в рамках развития инициативы «Нового шелкового пути», а стимулирование экспорта в Китай российской продукции, в первую очередь агропродукции, в 2016–2017 годах было одним из приоритетов РЭЦ, давших свои плоды и требующих развития. Краснодарский край считается РЭЦ наиболее перспективным регионом в плане экспортных поставок продукции АПК в КНР, в связи с этим считается необходимым развивать проект новых экспортных коридоров из Краснодарского края в Китай — это региональных про-



Система поддержки экспорта в России уже достаточно развита, но есть и серьезные задачи для ее дальнейшего эволюционного развития

ект «Южный экспортно-импортный хаб», на ПМЭФ он обсуждался уже предметно.

Перспективы развития системы поддержки экспорта на ПМЭФ хорошо иллюстрировались и заключенными на форуме соглашениями РЭЦ с отдельными игроками и институтами. Это помимо семи регионов (см. стр. ...) крупнейшие компании и институты, имеющие ключевое значение для развития экспортного сектора и в отдельных отраслях, и по целому общезакономерным каналам продвижения товаров и услуг.

Так, с банком «Открытие» РЭЦ заключил договор о (в том числе) разработке концепции оператора вернерного размещения продукции российских компаний на международных маркетплейсах, а также пилотного проекта по размещению и анализу заявок на поиск

российской продукции по запросу импортеров. В целом эта деятельность ориентирована на работу малого и среднего бизнеса (МСБ): по словам главы «Открытия» Михаила Задорнова, «важнейшим аспектом развития предприятий МСБ становится доступ к рынкам сбыта — как российским, так и международным. Создание эффективных инструментов для выхода на международные рынки откроет новые горизонты для российских предпринимателей и обеспечит рост российской экономики». Отметим, маркетплейсами РЭЦ занимается с самого момента создания, а в 2017–2018 годах РЭЦ уже открыл пять российских павильонов на популярных маркетплейсах в Азии: Tmall, JD, 1688, Lazada и Rakuten, лидером по продажам российской продукции является китайский Tmall.com, «дочка» Alibaba.

С группой ЧТПЗ на ПМЭФ группа РЭЦ подписала соглашение о сотрудничестве в области развития и поддержки экспорта высоко-

технологичной продукции. По словам гендиректора группы ЧТПЗ Бориса Коваленкова, «подписанное соглашение будет способствовать дальнейшему раскрытию значительного экспортного потенциала компании». Похожее по смыслу соглашение заключено и с ПАО «Мечел» — оно рассчитано на поддержку РЭЦ экспорта высокомаржинальной продукции предприятий, входящих в группу «Мечел». Планируется, что РЭЦ будет оказывать финансовое и страховое содействие в производстве, кредитовать иностранных покупателей продукции «Мечела». На ПМЭФ РЭЦ также вошел в крупную сделку на поставку до 2026 года 1 тыс. пассажирских вагонов для казахстанских железных дорог — это сделка «Трансмашхолдинга», АО «Казахстанские железные дороги» и «БРК-Лизинг». Наконец, на ПМЭФ подписан меморандум между РЭЦ, Африканским экспортно-импортным банком (Афрэксимбанк), ВЭБом, корпорацией «Ир-

кут» и АО «Гражданские самолеты Сухого» по организации и финансированию проекта поставки африканским авиакомпаниям российских гражданских самолетов SSJ100 и MC-21. Напомним, в конце 2017 года РЭЦ вошел в число акционеров Афрэксимбанка — это также одна из стратегических сделок группы.

Международная сеть РЭЦ, что также обсуждалось на ПМЭФ, в ближайшее время начнет переформатироваться. Сегодня у РЭЦ действует девять представительств за рубежом — это Белоруссия, Таджикистан, Казахстан, Азербайджан, Вьетнам, Узбекистан, Китай, Иран и Аргентина. Часть представительств группа намерена в 2018 году переформатировать в торговые дома с выставочными площадями, офисами и т. д. В целом же один из приоритетов РЭЦ на 2018 год — создание партнерств с экспортными агентствами других стран, в том числе для совместной поддержки экспортных проектов в третьи страны и интернациональных проектов. Сейчас у группы есть более 20 соглашений о сотрудничестве с зарубежными агентствами и коммерческими страховщиками, среди которых агентства стран БРИКС и ЕАЭС, индонезийская Asuransi Asei, японский институт поддержки экспорта NEX, австрийский OeKB.

В целом же и в международной сфере экспортная экосистема РЭЦ будет также интегрироваться в общую схему развития мировой торговли, продвигаемой как в рамках российской юрисдикции, так и ЕАЭС. Так, Вероника Никишина, министр по торговле Евразийской экономической комиссии, на ПМЭФ заявила о необходимости создания не точечных решений, а формирования системных условий по упрощению выхода на зарубежные рынки, в том числе благодаря созданию зон свободной торговли (ЗСТ). ЗСТ — еще одна составляющая общезакономерной стратегии, в которой РЭЦ придется заниматься складыванием «экспортного пазла» в единую систему.

Результатом же происходящего должно стать, собственно, не столько удвоение сырьевого экспорта из РФ, сколько во многом новый уровень интеграции экономики России в мировую и новый уровень ее устойчивости, потенциала развития и возможностей. Видимо, самый главный вывод ПМЭФ 2018 года в этой связи и основной посыл для инвесторов: РФ действительно намерена использовать трансформационные возможности в экспортной сфере для преодоления как проблем экономического роста, так и внешнеполитических сложностей.

Василий Воронин

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 подписаны 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», — заявил 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 успехи



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

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 Катярин, 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.

В лидерах роста экспорта в регионах — сферы поставок химической продукции, драгметаллов и камней, продукции электротехники и деревообработки, а также, разумеется, продукция АПК. Десятью крупнейшими экспортными регионами 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 Кувшинникова, 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 — „Северсталь“ 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. Одним 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 Кожневиков, 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 российско-го 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 с 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, а также использованием смартфонов, и бума 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 дронов 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 Поддузовой, 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