Проект подготовлен Всероссийским научно-исследовательским конъюнктурным институтом по заказу Министерства экономического развития Российской Федерации

**Национальная экспортная стратегия России на период до 2030 года**

Москва – 2014

# СОДЕРЖАНИЕ

[Введение 3](#_Toc389480264)

[1 Оценка состояния и комплексные проблемы в экспортной сфере (необходимость разработки Стратегии) 5](#_Toc389480265)

[1.1 Характеристика основных динамических и структурных трендов 5](#_Toc389480266)

[1.2 Ключевые проблемы и риски при сложившихся трендах 9](#_Toc389480267)

[2 Внутренние и внешние условия развития экспорта 13](#_Toc389480268)

[3 Стратегия развития экспорта 16](#_Toc389480269)

[3.1 Основные направления развития экспорта 16](#_Toc389480270)

[3.2 Параметры прогнозных сценариев развития экспорта 27](#_Toc389480271)

[3.3 Цели и ключевые ориентиры в сфере развития экспорта](#_Toc389480272) 29

[3.4 Отраслевые приоритеты развития экспорта 31](#_Toc389480273)

[3.5 Страновые (географические) приоритеты развития экспорта 37](#_Toc389480274)

[4 Основные направления государственной политики по развитию экспорта 41](#_Toc389480275)

[4.1 Нормативно-правовое, институциональное и организационное обеспечение деятельости в области поддержки экспорта 42](#_Toc389480276)

[4.2 Совершенствование институтов, механизмов и инструментов поддержки экспорта 51](#_Toc389480277)

[4.2.1 Снижение и устранение внутренних барьеров (ограничений) для развития экспорта (таможенных, административных, др.) 51](#_Toc389480278)

[4.2.2 Повышение эффективности финансовой поддержки экспорта 54](#_Toc389480279)

[4.2.3 Развитие механизмов информационно-консультационной и промоутерской поддержки экспорта 59](#_Toc389480280)

[4.2.4 Улучшение условий доступа и деятельности на внешних рынках, устранение торговых и инвестиционных барьеров 64](#_Toc389480281)

[4.2.5 Развитие деятельности торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах по поддержке экспорта 66](#_Toc389480282)

[4.2.6 Формирование благоприятной внешней среды для развития экспорта 67](#_Toc389480283)

[4.2.7 Меры, обеспечивающие повышение организационной и продуктовой готовности к экспорту 69](#_Toc389480284)

[4.3 Ключевые управленческие задачи и проекты для достижения целей Стратегии](#_Toc389480285) 70

[5 Этапы реализации Стратегии 77](#_Toc389480286)

**6 Механизм реализации Стратегии ………………………………………………...79**

ПРИЛОЖЕНИЯ 80

# Введение

Национальная экспортная стратегия России до 2030 года подготовлена
в соответствии с пунктом 32 плана мероприятий («дорожной карты») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 29 июня 2012 г. № 1128-р, с учетом Государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности», утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 18 марта 2013 г. № 378-р, Прогноза долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года, разработанным Минэкономразвития России в 2013 г., Энергетической стратегии России на период до 2030 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 13 ноября 2009 г. № 1715-р, Стратегии развития химического и нефтехимического комплекса на период до 2030 года, утвержденной совместным приказом Минпромторга России и Минэнерго России от 8 апреля 2014 г. № 651/172, Стратегии развития черной металлургии России на период 2014-2020 годов и на перспективу до 2030 года и Стратегии цветной металлургии России на период 2014-2020 годов и на перспективу до 2030 года, утвержденных приказом Минпромторга России от 5 мая 2014 г. № 839, Транспортной стратегии Российской Федерации на период до 2030 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2008 г. № 1734-р, Стратегии развития отрасли информационных технологий в Российской Федерации на 2014-2020 годы и на перспективу до 2025 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 1 ноября 2013 г. № 2036-р, Стратегии развития пищевой и перерабатывающей промышленности Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 апреля 2012 г. № 559-р, Стратегии развития лесного комплекса Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной приказом Минпромторга России и Минсельхоза России от 31 октября 2008 г. № 248/482, Стратегии развития сельскохозяйственного машиностроения России на период до 2020 года, утвержденной приказом Минпромторга России от 22 декабря 2011 г. № 1810, Государственной программы Российской Федерации «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 328, Государственной программы Российской Федерации «Развитие электронной и радиоэлектронной промышленности на 2013-2025 годы», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 329, Государственной программы Российской Федерации «Развитие авиационной промышленности на 2013-2025 годы», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. № 303,
а также с учетом Плана развития газо- и нефтехимии России на период до 2030 года, утвержденного приказом Минэнерго России от 1 марта 2012 г. № 79 (в ред. от 30 декабря 2013 г. № 958).

С разработкой Национальной экспортной стратегии в России будет сформирована целостная, завершенная система реализации государственной политики и приоритетов в экспортной сфере. На уровне стратегического управления будет работать Национальная экспортная стратегия, на уровне оперативно-тактического управления – Государственная программа Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» и соответствующие дорожные карты, другие правительственные и ведомственные документы.

Национальная экспортная стратегия разработана для формирования и эффективной практической реализации ресурсно-инновационной модели экспортной специализации России в системе мирового хозяйства, адекватно и полно представляющей и продвигающей возможности и интересы страны в глобальной экономике и соответствующей логике внутриэкономического развития России.

Реализация Стратегии будет способствовать повышению уровня технологичности и инновационности сырьевых отраслей; увеличению объемов экспорта продуктов дальнейшей переработки сырья, материалов, готовой продукции, полученной с использованием новых материалов и компонентов с улучшенными свойствами; расширению объемов экспорта отечественного энергосилового оборудования, турбореактивных двигателей, автомобилей, других видов машин и оборудования, продукции сборочных производств с участием иностранного капитала, продукции и услуг оборонного, атомного и авиакосмического комплексов; наращиванию объемов нетрадиционного высокотехнологичного экспорта, включая продукцию и услуги нано- и биотехнологий, а также увеличению экспорта наукоемких и интеллектуальных услуг, в первую очередь инжиниринговых и компьютерных.

Реализация мероприятий Стратегии позволит повысить эффективность и усовершенствовать действующую в России систему государственной поддержки экспорта до уровня лучших мировых практик, что обеспечит необходимые условия для развития несырьевого экспорта.

# 1 Оценка состояния и комплексные проблемы в экспортной сфере (необходимость разработки Стратегии)

## 1.1 Характеристика основных динамических и структурных трендов

Современная Россия – это страна, уже достаточно сильно интегрированная в мировую экономику. По уровню сравнительной интенсивности участия в международном разделении труда (отношение доли в мировом экспорте товаров и услуг к доле в мировом паритетном ВВП) Россия, для которой соответствующий показатель достигает 87% (60% в 2000 г.), в начале текущего десятилетия превзошла традиционно ориентированные на экспорт Мексику и Японию (81% и 67% соответственно) и значительно опережает Китай (68%), США (57%), Бразилию (43%) и Индию (34,5%). Сформировавшаяся высокая зависимость национальной экономики от внешних рынков отражает качественно новое состояние отечественного хозяйства, которое сохранится в ближайшие десятилетия. Такой путь экономического развития России в основном соответствует тенденциям развития мировой экономики.

Рис. 1. Коэффициент сравнительной интенсивности участия России и отдельных зарубежных стран в международном разделении труда (отношение доли в мировом экспорте товаров и услуг к доле в мировом паритетном ВВП), 2013 год, %

Источник: IMF World Economic Outlook, April 2014.

Отношение экспорта товаров и услуг к ВВП России (по текущему валютному курсу) составляет в последние годы примерно 30%, что превосходит аналогичные показатели для большинства крупных развитых и развивающихся экономик.

Развитие российского экспорта в 2000-х годах характеризовалось устойчивым и существенным ростом его стоимостных объемов (за исключением спада в 2009 г. под влиянием глобального финансово-экономического кризиса) при сохранении неблагоприятных тенденций в товарной структуре зарубежных продаж. Расширение стоимостных объемов экспорта в основном обеспечивалось расширением поставок топливно-сырьевых товаров и материалов в натуральном выражении и повышением средних контрактных цен на них в условиях благоприятной мировой конъюнктуры (первый фактор превалировал в первой половине 2000-х гг., второй – в 2004-2008 гг.), тогда как увеличение поставок продукции с высокой добавленной стоимостью было менее заметным.

В начале 2010-х годов темпы прироста экспорта товаров резко замедлились – до менее 2% в 2012 г. и около 0,5% в 2013 году. Неблагоприятная экспортная динамика определяется вялой мировой конъюнктурой и, соответственно, стагнацией (в 2012 г.) и падением (в 2013 г.) средних контрактных цен при отсутствии (в 2012 г.) или незначительном (в 2013 г.) росте физических объемов экспорта, на что, в свою очередь, повлияло снижение конкурентоспособности отечественных экспортеров под действием таких внутренних факторов, как дорогой кредит, рост тарифов, укрепление рубля, высокая налоговая нагрузка, недостаточное развитие транспортной инфраструктуры, длительность административных процедур и другие.

В целом международные экономические позиции России существенно окрепли
в 2000-х годах, что выразилось, в том числе, в увеличении доли России в мировом экспорте товаров и услуг до 2,6% в 2013 г. по сравнению с 1,4% в 2000 году. В мировом товарном экспорте удельный вес России в 2013 г. составил около 2,9% против 1,6% в 2000 году. Россия закрепилась в первой десятке ведущих экспортеров товаров и занимает сегодня 8–9-ю строчку, примерно на одном уровне с Великобританией и Италией. Россия стала крупнейшим мировым поставщиком энергоресурсов, важным игроком на рынках многих видов промышленного сырья и полуфабрикатов, обеспечила себе прочные позиции на высокотехнологичных рынках продукции оборонной, атомной, ракетно-космической промышленности. Первое десятилетие XXI в. стало периодом активной транснационализации операций крупнейших российских экспортоориентированных компаний и банков, благодаря чему Россия упрочила свое коммерческое присутствие на ключевых рынках.

Вместе с тем укрепление позиций России на мировом рынке связано в основном
с расширением экспорта и зарубежных инвестиций организаций топливно-сырьевого сектора и сектора первичного передела продукции, тогда как бóльшая часть обрабатывающих производств и поставщиков услуг обладают невысокой конкурентоспособностью и слабо представлены в экспортной деятельности. На Россию приходится 11% стоимости глобального экспорта энергоносителей, 5,5% экспорта цветных металлов, 4,5% экспорта черных металлов. На этом фоне рыночные позиции России в сегментах продукции высокой степени обработки, как правило, очень слабы. Так, в мировом экспорте машин, оборудования и транспортных средств доля России не превышает 0,5%, в мировом экспорте высокотехнологичной продукции – 0,4%, в том числе 0,3% приходится на долю России в экспорте телекоммуникационного оборудования, 0,15% – в экспорте фармацевтической продукции, 0,05% – в экспорте офисной техники.

Доля России в мировом экспорте услуг в 2013 г. достигла 1,4%, в первую очередь за счет высокого удельного веса в мировом экспорте такого традиционного вида услуг, как транспортные (2,3%), при гораздо более скромной роли в предоставлении туристических услуг (1%), компьютерных и информационных услуг (0,9%) и финансовых услуг (около 0,5%).

В товарной структуре экспорта удельный вес топливно-энергетических товаров достиг исторического максимума в 2013 г., составив 70,6% (против 53,8% в 2000 году). Доля машин, оборудования и транспортных средств в 2013 г. составила 5,4% (против 8,8% в 2000 г.), при этом, несмотря на небольшое повышение этого показателя второй год подряд, можно констатировать, что доля данной продукции находится на минимальном в истории современной России уровне. Кроме того, необходимо учитывать, что значительную часть поставок указанной товарной группы (примерно 30%) составляет военно-техническая продукция, тогда как в мире в целом на неё приходится лишь 1–1,5%. За период с 2000 г. по 2013 г. в экспорте вдвое сократился удельный вес металлов и изделий из них, древесины и целлюлозно-бумажных изделий, практически неразличимой стала доля продукции легкой промышленности. Существенный рост доли в структуре экспорта кроме топлива показало только продовольствие и сельскохозяйственное сырье – с 1,6% в 2000 г. до 3,1% в 2013 году.

В общем стоимостном приросте экспорта товаров в 2013 г. к уровню 2000 г. на сумму 423,3 млрд долл. США на увеличение поставок топливно-энергетических товаров пришлось 317 млрд (75%), металлов и изделий из них – 23,4 млрд (5,5%), химических продуктов – 23,3 млрд (5,5%), машин, оборудования и транспортных средств – 19,3 млрд (4,6%), продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья – 14,6 млрд (3,4%), драгоценных камней, металлов и изделий из них – 9,5 млрд (2,2%), прочих товаров – 9,7 млрд долл. США (2,3%).

В географической структуре экспорта за период 2000-2013 гг. почти на 3 процентных пункта повысилась доля стран АТЭС (прежде всего за счет государств Восточной Азии) – до 18,9% и почти на 1 процентный пункт снизилась доля стран Евросоюза – до 53,8%. Увеличение веса АТЭС и сокращение веса для Евросоюза является более контрастным по сравнению с серединой 2000-х годов. Доля стран СНГ остается достаточно стабильной и колеблется в основном в пределах 14-15%. То же самое верно для стран – партнеров России по Таможенному союзу, удельный вес которых сохраняется в пределах 7-8%.

В общем стоимостном приросте экспорта товаров в 2013 г. к уровню 2000 г. на сумму 423,3 млрд долл. США на увеличение поставок в Евросоюз пришлось 227 млрд (53,6%), в страны АТЭС – 83,8 млрд (19,8%), государства СНГ – 59,7 млрд (14,1%), прочие страны – 52,8 млрд долл. США (12,5%).

В рейтинге экспортных рынков для России (учитывает данные по экспорту товаров, услуг и технологий на основе российской статистики, данные по экспорту товаров на базе «зеркальной» статистики стран-партнеров, а также показатели доли в экспорте товаров машинно-технической и инновационной продукции; все показатели взвешиваются в соответствии с присвоенными весами в сводном рейтинге) лидируют Германия и Нидерланды, далее следуют Китай, Белоруссия, Украина, Казахстан, США, Италия, Турция и Великобритания. Наиболее заметно в рейтинге в последние годы упрочились позиции Китая, Японии, Индии, Республики Корея, Алжира, одновременно ослабли позиции Германии, США, Финляндии, Франции, Болгарии, Венгрии, Испании, Ирана. Методология составления рейтинга и результаты рейтингования торговых партнеров России за период 2006-2012 гг. приведены в Приложении 1.

## 1.2 Ключевые проблемы и риски при сложившихся трендах

До последнего времени достижения в развитии экспорта носили преимущественно количественный характер при том, что качественные, структурные параметры экспортной деятельности, международной специализации России были далеки от оптимальных. Сегодня совокупный объем проблем в экспортной сфере достиг критического уровня, что требует решения в рамках национальной экспортной стратегии.

В начале 2010-х годов усилились неблагоприятные тенденции в развитии российского экспорта, рост которого резко замедлился в условиях вялой мировой общехозяйственной и товарной конъюнктуры, а также ввиду исчерпания возможности дальнейшего увеличения физических объемов зарубежных продаж при отсутствии стимулирующей внутренней политики государства. В настоящее время на экспорт направляется около 90% производимых в России удобрений и никеля, 75% пиломатериалов, свыше 70% алюминия и газетной бумаги, более 50% нефтепродуктов, клееной фанеры и каменного угля, 45% нефти и стали (в форме полуфабрикатов и проката), 30% природного газа.

При этом по многим сырьевым товарам, где Россия традиционно обладает высокой конкурентоспособностью, позиции страны в мире в последние годы ухудшаются. Так, в 2012 г. по сравнению с 2007 г. физические объемы российского экспорта нефти снизились на 7,2% при уменьшении мирового экспорта, по оценке, примерно на 0,5%; для листового проката снижение составило 13,7% против 2% в мире в целом; для железной руды – 0,2% при росте мирового экспорта на 41%; рост экспорта природного газа (включая сжиженный) составил 0,8% против 18% в мире в целом, нефтепродуктов – 23% против 26%, каменного угля – 33% против 37%, удобрений – 6,9% против 8,5%, целлюлозы – 8,6% против 12%, алюминия – 4,9% против 10%.

В связи с замедлением роста экспорта происходит чувствительное сокращение профицита в торговле товарами и услугами, что ведет к заметному ухудшению состояния счета текущих операций платежного баланса России. Положительное сальдо торгового баланса России снизилось с 163,4 млрд долл. США в 2011 г. до 145,1 млрд в 2012 г. и 121,7 млрд долл. США в 2013 году. Профицит по счету текущих операций уменьшился с 97,3 млрд долл. США в 2011 г. до 71,3 млрд в 2012 г. и 32,8 млрд долл. США в 2013 г., тем самым сократившись втрое за рассматриваемый период.

Вклад экспорта товаров и услуг в расширение физического объема российского ВВП снизился с 58-60% в 2003-2004 гг. до 25-34% в 2005-2007 гг., вновь вырос до 44% в 2010 г. (на фоне посткризисного восстановления мировой экономики и товарных рынков) и упал до минимального уровня 1,5-2% в 2011-2012 годы. Такое падение данного показателя в отсутствие экономического кризиса фактически означает исчерпание потенциала дальнейшего развития экономики России за счет расширения экспорта топливно-сырьевых товаров и материалов. Однако резкое замедление динамики ВВП в 2013 г. показало, что в трудные для российской экономики периоды одним из немногих факторов, эффективно ее поддерживающих, выступает экспортная деятельность отечественных компаний.

Таблица 1 – Вклад экспорта товаров и услуг в изменение физического объема ВВП России

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | В процентных пунктах | В % к темпам прироста ВВП | Темпы прироста ВВП, % |
| 2003 г. | 4,4 | 60,3 | 7,3 |
| 2004 г. | 4,2 | 58,3 | 7,2 |
| 2005 г. | 2,2 | 34,4 | 6,4 |
| 2006 г. | 2,6 | 31,7 | 8,2 |
| 2007 г. | 2,1 | 24,7 | 8,5 |
| 2008 г. | 0,2 | 3,8 | 5,2 |
| 2009 г. | -1,5 | … | -7,8 |
| 2010 г. | 2,0 | 43,5 | 4,5 |
| 2011 г. | 0,1 | 2,0 | 4,3 |
| 2012 г. | 0,4 | 12,5 | 3,4 |
| 2013 г. | 1,2 | 95,6 | 1,3 |

Источник: Росстат.

Сдвиги в товарной структуре экспорта отражают его растущую ориентацию на вывоз топливно-сырьевых товаров и материалов. В последние годы на минеральные продукты, металлы и драгоценные камни, древесину и целлюлозно-бумажные изделия в российском экспорте приходилось 85% по сравнению с менее 80% в начале 2000-х годов и 75% в середине 1990-х годов. Одновременно из экспорта «вымывается» промышленная продукция высокой степени обработки. Прежде всего это относится к машинам, оборудованию и транспортным средствам, чей удельный вес в экспорте за последнее десятилетие снизился вдвое, хотя стоимостные объемы поставок выросли (примерно в 2,5 раза). Россия фактически является аутсайдером на рынках большинства видов готовых промышленных изделий, технически и технологически сложной продукции. Современное состояние российского экспорта ставит страну в чрезмерно высокую зависимость от труднопрогнозируемых колебаний конъюнктуры на сырьевых (прежде всего топливных) рынках.

Рис. 2. Тенденции экспортной специализации России
(доля в общем экспорте товаров в страны дальнего зарубежья, %)

Источник: Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации.



Рис. 3. Доля продукции обрабатывающей промышленности
в общем товарном экспорте стран БРИКС в 2012 году, %

Источник: WTO International trade statistics, 2013.

Одна из ключевых проблем российского экспорта – низкий уровень его диверсификации. Это относится к товарной структуре экспорта, приобретшей черты монокультурности: на три основные позиции – нефть, нефтепродукты, природный газ – в 2013 г. приходилось 68% всех зарубежных продаж по сравнению с 51% в 2000 г. и примерно 40% в середине 1990-х годов. Несовершенство товарной структуры обуславливает низкую внутреннюю географическую и фирменную диверсификацию экспорта, резкие контрасты между субъектами Российской Федерации по масштабам и характеру их участия во внешнеэкономической деятельности. География зарубежных поставок далеко не всегда соответствует потенциалу наших партнеров, а среди организаций-экспортеров мала доля субъектов малого и среднего предпринимательства.

Таблица 2 – Доля трех основных товарных позиций в общем объеме экспорта России, %

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1995 г. | 2000 г. | 2005 г. | 2010 г. | 2011 г. | 2012 г. | 2013 г. |
| Нефть, нефтепродукты, природный газ | 38 | 51 | 62 | 65 | 67 | 67 | 68 |

Источник: Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации.

Сложившаяся гипертрофированная топливно-сырьевая направленность российского экспорта, обеспечивая краткосрочные выгоды, в долгосрочной перспективе не является оптимальной для России, оказывает ряд негативных эффектов на экономику, подрывает потенциал ее роста и устойчивого развития. Высокая и увеличивавшаяся топливно-сырьевая ориентация национального экспорта привела к утяжелению структуры отечественной промышленности, оттоку капитала из обрабатывающих отраслей, усилению социально-экономической дифференциации российских регионов, повышению экологической нагрузки на отечественное хозяйство.

Многие проблемы в экспортной сфере происходят от общеэкономической ситуации и негативных тенденций последних десятилетий, в частности многократного отставания от передовых стран в производительности труда и низкой абсорбционной способности российской экономики, что не позволяет трансформировать доходы от нефти в продуктивные инвестиции в обрабатывающие отрасли. В то же время значительное число проблем в развитии экспорта связано с инструментальными факторами, лежащими в плоскости совершенствования системы регулирования и стимулирования внешнеэкономической деятельности, механизмов участия России в международном экономическом сотрудничестве. Решение этих задач является важной составляющей реализации национальной экспортной стратегии.

# 2 Внутренние и внешние условия развития экспорта

Внутренние условия развития экспорта в период до 2030 г. будут определяться следующими основными факторами:

* умеренными темпами роста ВВП и промышленного производства во всех сценариях, кроме форсированного, при модернизации энергосырьевого комплекса, внедрении энерго- и ресурсосберегающих технологий, развитии транспортной инфраструктуры, что обеспечит, как минимум, сохранение традиционного топливно-сырьевого экспортного потенциала;
* формированием конкурентоспособного сектора гражданских высокотехнологичных производств и экономики знаний в случае реализации умеренно-оптимистичного или форсированного сценариев, что будет способствовать последовательному облагораживанию товарной структуры экспорта, повышению в нем веса высокотехнологичной продукции, наукоемких, интеллектуальных услуг;
* увеличением экспортного потенциала в сфере услуг в условиях модернизации транспортной инфраструктуры, обслуживающей в том числе международные транзитные перевозки, а также в условиях развития инфраструктуры индустрии туризма и, главное, в условиях формирования современных секторов услуг, обеспечивающих функционирование экономики знаний; соответственно возрастет доля услуг в общем экспорте товаров и услуг;
* сохранением динамизма внутреннего инвестиционного и потребительского спроса, растущего быстрее ВВП, что в ряде случаев повысит приоритетность решения задач импортозамещения в конкурентной среде при переносе экспортных планов и программ на более отдаленный период;
* реализацией программ повышения конкурентоспособности промышленности, сельского хозяйства, сферы услуг, а также Национальной предпринимательской инициативы, предполагающей как формирование благоприятных условий для создания и ведения бизнеса, так и радикальное упрощение действующих при экспорте таможенных и иных административных процедур, что будет способствовать росту числа организаций-экспортеров при диверсификации фирменной и товарной структуры экспорта;
* формированием комплексной национальной системы поддержки экспорта, опирающейся на финансовые, организационные, маркетинговые, информационные, торгово-политические и политико-дипломатические инструменты поддержки для получения синергического эффекта в отношении усиления позиций России на перспективных мировых рынках.

Вместе с тем конкретное воплощение этих условий в жизнь во многом будет определяться макроэкономической политикой государства – в области денежно-кредитной политики, налогообложения, тарифного регулирования, развития инфраструктуры и других. В 2010-2013 гг., в период восстановления глобальной экономики после кризиса, Россия проделала путь от опережающе растущих стран к отстающим при улучшающейся в целом мирохозяйственной конъюнктуре. Данная тенденция стала следствием значительного ухудшения условий ведения бизнеса ввиду повышения налогового бремени, роста тарифов естественных монополий, дороговизны кредита, слабой динамики развития внутренней и экспортной транспортной инфраструктуры, а также ввиду действия других факторов, обусловленных политикой государства. При этом во многих зарубежных странах, в том числе конкурентах России, имела место политика активного стимулирования экономики и отдельных ее секторов, как обслуживающих внутренний рынок, так и ориентированных на экспорт. В результате конкурентные позиции России в глобальной экономике ослабли.

Одним из важных факторов, влияющих на перспективы российского экспорта, является углубление евразийской экономической интеграции. Успешное продвижение вперед на интеграционном треке будет способствовать созданию более интенсивной производственно-технологической и научно-технической кооперации, а также углублению иных форм экономического взаимодействия стран-участниц, что создаст сравнительно более благоприятные условия для роста их взаимной торговли по сравнению с экспортом в третьи страны. Одновременно в экспорте в третьи страны увеличится доля продукции, совместно произведенной хозяйствующими субъектами государств – членов Евразийского экономического союза. Повышение роли наднациональных органов в реализации торговой и других политик Союза и государств-членов сделает целесообразной координацию национальных мер и механизмов поддержки экспорта вплоть до разработки совместных таких мер и механизмов.

Внешние условия развития экспорта в период до 2030 г. будут определяться следующими основными факторами:

* долговременным замедлением темпов роста глобальной экономики при сохранении нестабильности и рисков мирового экономического развития, хотя уровень рисков будет снижаться на фоне постепенного сокращения существующих дисбалансов;
* масштабным сдвигом мирового производства в тихоокеанский и индоазиатский регионы, что приведет к ужесточению конкуренции на рынках обрабатывающей промышленности, появлению на них новых крупных «игроков» – стран и компаний;
* опережающим ростом потребления в развивающихся странах Азии, прежде всего в Китае, Индии, Индонезии, Малайзии, Вьетнаме, а также увеличением емкости рынков крупных развивающихся стран в латиноамериканском, ближневосточном и африканском регионах (Бразилия, Мексика, Саудовская Аравия, ОАЭ, ЮАР, Нигерия, ряд других государств);
* замедленным и неустойчивым развитием ключевого на сегодняшний день экспортного рынка для России – европейского;
* относительной стабилизацией цен на нефть и другие сырьевые ресурсы в реальном выражении при сохранении вероятности значительных скачков цен в отдельные периоды;
* усилением процессов глобализации и глокализации, что выводит в число значимых субъектов мирового хозяйства внутренние регионы ведущих развивающихся стран, в первую очередь Китая и Индии, по объему валового продукта превосходящие, например, многие страны Европы;
* усилением элементов протекционизма в политике многих стран на фоне роста глобальной конкуренции, что может вести к установлению новых торговых и инвестиционных барьеров для доступа на рынки данных стран, в частности к введению требований в отношении использования местного компонента;
* переходом к шестому технологическому укладу, что создает новые возможности и рыночные ниши, стимулирует структурные сдвиги в производстве и потреблении, но одновременно порождает новые барьеры (примеры – торговля продукцией нано- и биотехнологий);
* изменениями в институциональном устройстве мировой экономики и мировой торгово-политической системе в целом, повышением роли глобальных регуляторов и дальнейшей либерализацией международной торговли в рамках отдельных интеграционных объединений, что для не участвующих в них стран будет означать существенное сравнительное ухудшение условий доступа на рынки;
* участием России в ВТО и возможным вступлением в ОЭСР, что, с одной стороны, ограничит свободу маневра в использовании финансовых инструментов поддержки экспортоориентированного производства и экспорта, а с другой – создаст лучшие возможности для снижения и устранения барьеров на внешних рынках;
* расширением зоны преференциальной торговли для России в составе Евразийского экономического союза, в рамках которой будет обеспечиваться беспошлинный и в основном не обремененный нетарифными ограничениями доступ на рынки стран-партнеров.

В целом результирующее влияние совокупности внутренних и внешних факторов на развитие российского экспорта в период до 2030 г. можно оценить как умеренно благоприятное, создающее определенные риски, но одновременно и новые возможности для совершенствования международной специализации страны и усиления коммерческого присутствия на перспективных рынках.

# 3 Стратегия развития экспорта

## 3.1 Основные направления развития экспорта

Естественной и наиболее эффективной в современных условиях экспортной стратегией для России является стратегия диверсификации национального экспорта, позволяющая органично сочетать и коммерциализировать в экспортной продукции всю совокупность конкурентообразующих факторов – ресурсных, трудовых, производственных, технологических, интеллектуальных. Основным конкурентным преимуществом России на мировом рынке должен стать активно эксплуатируемый ресурс масштаба и многообразия факторов конкурентоспособности, объединенных на базе передовых научно-технических достижений. Уникальная комбинация имеющихся и потенциально достижимых сравнительных преимуществ, не отменяя специализацию России в отдельных сегментах мирового рынка, в стратегическом плане более предпочтительной делает ставку на разнообразие и расширение ассортимента поставляемых на экспорт товаров и услуг.

Диверсификация применительно к развитию международной специализации страны означает не просто механическое расширение ассортимента торгуемых товаров и услуг, но также предполагает использование увеличивающихся эффективных комбинаций факторов конкурентоспособности в ходе внешнеторговой деятельности, позволяя тем самым осваивать новые направления экспорта. Вместе с тем политика диверсификации – это не только и не столько радикальные изменения в сфере международной специализации, сколько адаптивная государственная стратегия, наилучшим образом учитывающая мирохозяйственные реалии. Происходящее сужение временных горизонтов технологического и инновационного прогнозирования не позволяет с высокой степенью вероятности предугадать прорывные инновационно-технологические направления, а потому любая сложившаяся или формирующаяся узкая специализация может не вписаться в будущие рыночные тенденции. Диверсификация экспорта, с одной стороны, способствует более равномерному распределению доходов в экономике, выравниванию рентабельности различных производств и повышению интенсивности межотраслевого перелива капитала, ориентирующегося на динамику прибыли, а с другой – обеспечивает устойчивость и предсказуемость результатов экспортной деятельности, постепенное увеличение валютной выручки, выход на перспективные рынки и новых партнеров. Политика диверсификации позволяет значительно снизить торгово-политические, коммерческие и другие риски интеграции в мировое хозяйство, а также нейтрализовать негативные проявления глобализации, связанные, прежде всего, с возросшей нестабильностью рыночной конъюнктуры. Кроме того, диверсификация экспорта по системе обратных связей оказывает позитивное влияние на процессы импортозамещения, стимулируемые повышением инвестиционной активности в обрабатывающих отраслях.

Основные направления реализации стратегии диверсификации экспорта в условиях современной России:

* естественно-производственная диверсификация, подразумевающая эксплуатацию уже имеющихся сравнительных преимуществ путем их консолидации в целях получения синергического эффекта, а также углубление переработки первичных ресурсов и движение вверх по цепочке создания стоимости, когда в экспортоориентированный рабочий процесс последовательно вовлекаются более сложные факторы производства;
* инновационная диверсификация, ставящая целью модернизацию экспортного ассортимента в соответствии с быстро эволюционирующими параметрами и требованиями мирового рынка. Инновационная диверсификация предполагает дальнейшее развитие и усиление всей системы национальных конкурентных преимуществ, становление новых кластеров конкурентоспособных производств, концентрирующихся на завершающих стадиях технологического цикла и обеспечивающих высокую динамику инновационной деятельности.

Предпочтительным является одновременное движение вперед по обоим указанным направлениям развития экспорта при понимании, что реализация задач естественно-производственной диверсификации может обеспечить более быстрые результаты и необходима в качестве генератора ресурсов для освоения последующего уровня диверсификации.

Основу потенциала ***естественно-производственной диверсификации*** для России составляют территориальный и природно-ресурсный факторы, которые в силу своих масштабов и уникальности содержат еще не реализованные экспортные возможности. На Россию приходится немногим более 2% населения Земли, но при этом около 13% территории земной суши (1-е место в мире), 22% мировых лесонасаждений (1-е место), 10% речного стока (2-е место после Бразилии) и значительная доля запасов полезных ископаемых. В то же время, кроме минерально-сырьевого комплекса, где периодически возникают новые экспортные позиции, Россия крайне слабо использует свои огромные территориально-природные ресурсы для диверсификации экспорта.

В перспективе мировым рынком могут быть востребованы самые различные комбинации естественно-географического потенциала России – от поставок пресной воды в районы, испытывающие в ней нехватку, до реализации крупномасштабных международных экологических проектов. В настоящее время наиболее реальным резервом расширения и диверсификации национального экспорта является последовательная коммерциализация преимуществ огромной и географически выгодно расположенной территории. Фактор территории дает значительную свободу маневра в формировании международной специализации России, которая может временно брать на себя как повышенные экологические риски, развивая экологоемкие экспортные производства и услуги, так и наращивать экспорт экологически чистой природной продукции. Во втором случае при определенном участии государства должна быть выстроена эффективная система международной сертификации отечественной продукции, что будет существенно повышать ее стоимость.

Значительная, разнообразная по природно-климатическим и культурно-историческим условиям, социально-экономическому укладу российская территория предоставляет хорошие возможности для существенного увеличения экспорта туристических услуг за счет развития экологического, приключенческого, спортивного, экстремального, сельского, лечебно-оздоровительного и других видов туризма.

Важнейший экспортный ресурс российской территории – коммерциализация ее евразийского статуса путем предоставления услуг по транзиту в области транспорта и связи. Как известно, бывший СССР достаточно активно участвовал в торговле услугами международного транзита, преимущественно по направлениям Восток – Запад и Север – Юг, что, по различным оценкам, в наиболее удачные годы приносило от 6 до 15 млрд долл. США. Глубокий общехозяйственный кризис, поразивший в том числе транспортную отрасль, наряду с изменением геоэкономической ситуации в период реформ привели к резкому сокращению международного транзита товаров. Параллельно со значительным уменьшением поступлений от оказания услуг международного транзита в 1990-х годах Россия была вынуждена сама стать крупным потребителем этих услуг.

В настоящее время Россия располагает самыми разнообразными возможностями по увеличению объемов транзитных перевозок и коммуникаций. Во-первых, это вся совокупность трансконтинентальных транспортных маршрутов большой протяженности. Крупнейший проект – модернизация Транссибирской железнодорожной магистрали с ответвлением на Республику Корея, что позволит значительно сократить издержки и временные затраты при перевозке грузов по маршруту АТР – Западная Европа. Потенциальная востребованность транссибирского транспортного коридора при устранении организационно-технических факторов, тормозящих развитие транзитных перевозок, оценивается весьма высоко, поскольку обострение конкуренции на рынках готовых изделий объективно подталкивает крупнейших мировых трейдеров из Восточной и Юго-Восточной Азии к минимизации транспортных расходов. Во-вторых, важную роль в развитии транзитного потенциала страны играет ее участие в формировании и совершенствовании европейских транспортных коридоров (через территорию России проходят 3 из 10 согласованных транспортных коридоров) при одновременном интегрировании в них внутрироссийских региональных транспортных узлов и систем. В-третьих, существует значительное число менее глобальных и более специфичных транзитных направлений, которые могут обеспечить заметное приращение валютной выручки. В частности, перспективным является предоставление новых воздушных коридоров над территорией России иностранным авиаперевозчикам и их эксплуатация, увеличение экспорта услуг связи с вводом в коммерческую эксплуатацию трансроссийских волоконно-оптических линий.

Достаточно развитая и диверсифицированная промышленная база является той надстройкой, полноценное использование которой может обеспечить существенную диверсификацию экспорта России в рамках традиционной специализации. Большую роль в этом процессе играет технологический аспект: претворение в жизнь имеющихся заделов на одних направлениях и овладение ключевыми технологиями на других, важных для реализации экспортного потенциала. Развитие традиционной специализации характерно для многих стран, и оно может совсем не мешать росту других отраслей. Так, доля традиционной для Китая легкой промышленности в структуре национального экспорта в начале 2010-х годов была вдвое ниже, чем в середине 1990-х годов, однако стоимостный объем поставок данной продукции за этот период вырос более чем в 6 раз и в настоящее время сопоставим с российским экспортом топлива.

Облагораживание экспортной структуры за счет повышения степени переработки первичных ресурсов выступает важнейшим элементом политики диверсификации, сыгравшим ключевую роль в развитии многих зарубежных государств. Такой путь является вполне естественным для России, располагающей значительными природными ресурсами, и создает хорошие возможности для увеличения экспортных доходов. По имеющимся оценкам, переработка сырья обеспечивает рост добавленной стоимости в 2-10 раз, в частности стоимость нефти, преобразованной в продукты нефтехимии, вырастает в 2-4 раза, древесины, переработанной в плиты и фанеру, – в 4-8 раз, стали, переделанной в рядовые металлоизделия, – в 5-10 раз.

Вместе с тем за всю историю Россия в отличие от большинства зарубежных стран не смогла развить свою разнообразную, но в целом низкотехнологичную сырьевую специализацию в нечто большее, основанное на повышении глубины и качества переработки первичных ресурсов, модернизации смежных и обслуживающих отраслей. В условиях переходного периода сырьевая компонента в отечественном экспорте еще более возросла и достигла рекордных значений. Анализ экспортной динамики технологически связанных товарных позиций не выявил выраженных позитивных изменений в соотношении сырьевой и обработанной составляющих экспорта за 2000-е годы.

На настоящий момент в российском экспорте в разрезе всех основных товарных групп доминируют сырье и первичные формы продукции, что отражает фактическую структуру производства и низкотехнологичный промышленный уклад в целом.

Существенным сдерживающим фактором развития перерабатывающих стадий отечественного производства выступает так называемый эффект отрицательной добавленной стоимости, усиливающийся по мере физического и морального старения основных фондов. Каждая дополнительная операция по обработке продукции в условиях физически и морально изношенного оборудования сопровождается непропорционально высоким ростом затрат, что значительно удорожает изделия и делает их неконкурентоспособными на внешних рынках. Для решения рассматриваемых проблем необходим комплекс мер, включая налоговые, а также меры по оптимизации тарифов на продукцию/услуги естественных монополий.

Задачи увеличения добавленной стоимости в экспортной сфере не ограничиваются только товарным экспортом, они также затрагивают торговлю услугами и технологиями, где важным направлением является предоставление более качественных, полноформатных сервисов и в случае технологий – готовых к внедрению объектов промышленной собственности.

В отдельных отраслях и производствах идут естественные процессы модернизации и обновления производственного ассортимента, в том числе ориентированного на внешние рынки. Однако интенсивность этих процессов и возможность их распространения на большее число отраслей во многом определяется государственной экономической политикой.

Определенные возможности естественно-производственной диверсификации экспорта имеются и у высокотехнологичных отраслей, в частности у атомной, авиационной и электронной. При этом данные возможности связаны не только с техно- и капиталоемким основным производством, но также с использованием уже имеющихся мощностей и технических решений для выпуска выросшей из основного производства нетрадиционной продукции, имеющей высокий платежеспособный спрос.

Значительные резервы совершенствования международной специализации России кроются в активизации экспортной деятельности малого бизнеса, а также муниципальных предприятий и кустарных промыслов. Специфика малых предприятий состоит в том, что, даже имея потенциально экспортабельную продукцию, они не могут реально приступить к экспортной деятельности из-за нехватки оборотного капитала, отсутствия специальных знаний и навыков, подготовленных кадров. Поэтому решение задачи мобилизации экспортных возможностей субъектов малого предпринимательства в обязательном порядке предполагает наличие действенной системы государственной поддержки экспорта.

Современные масштабы участия отечественного малого бизнеса в экспортной деятельности крайне малы и на порядок меньше, чем в развитых странах и динамичных развивающихся странах. Первичная мобилизация потенциально экспортабельных ресурсов малого бизнеса возможна путем проведения скоординированной общенациональной (региональной) кампании для информирования и консультирования заинтересованных фирм по вопросам организации экспортной деятельности и существующих в этой области перспектив. Одна из целевых групп – производители широкого спектра потребительских товаров (продуктов питания, текстиля, предметов быта и т.д.), многие из которых сформировались в рыночную эпоху, выпускают современные качественные товары и успешно выдерживают конкуренцию на своих рынках с крупными отечественными и зарубежными компаниями, но не имеют ресурсов для организации экспорта.

По мере улучшения инвестиционного климата в стране создаются благоприятные условия для более активного участия отечественных малых предприятий в проектах, реализуемых на территории России совместно с небольшими западными компаниями, заинтересованными в освоении российского рынка. В ряде случаев такие совместные проекты могут рассчитывать на получение государственной поддержки в странах базирования партнеров. Выполняя на начальных этапах импортозамещающие функции, привлечение небольших зарубежных капиталов в отечественный малый бизнес способствовало бы его технологической модернизации, коммерциализации имеющихся научно-технических разработок и созданию заделов в экспортной области.

В условиях дефицита внутренних инвестиционных ресурсов, прежде всего в отраслях глубокой переработки, естественным и эффективным инструментом диверсификации экспорта может стать расширение производственной и научно-технической кооперации российских и зарубежных предприятий.

Вместе с тем в настоящее время производственная кооперация как фактор развития и диверсификации национального экспорта играет для России второстепенную роль, поскольку в большинстве случаев отражает лишь частично восстановленные фрагменты прежних связей в рамках единого народнохозяйственного комплекса бывшего СССР.

Кооперационные связи с развитыми странами ограничиваются узким кругом крупных отечественных производств, представляющих в основном высокотехнологичные отрасли. Это, прежде всего, предприятия авиационной промышленности, наладившие экспортное производство с использованием западных частей и компонентов. Причем, как правило, западные компании поставляют наиболее сложные комплектующие – двигатели и авионику (бортовое оборудование). Примеры вовлечения российских предприятий в качестве субпоставщиков в деятельность международных производственных систем носят единичный характер.

Крайне ограниченное на сегодняшний день участие российского бизнеса в международной производственной кооперации объясняется высокими требованиями, предъявляемыми зарубежными головными компаниями к субпоставщикам, причем как в производственно-технической сфере, так и в отношении эффективности управления бизнесом. Таким требованиям по вполне объективным причинам пока может соответствовать лишь узкий круг преимущественно крупных отечественных предприятий с развитой материально-технической базой и длительным опытом хозяйственной деятельности.

Определенные экспортные возможности связаны с расширением научно-технического сотрудничества российских малых предприятий с зарубежными внедренческими фирмами. Инновационный потенциал отечественного малого бизнеса весьма значителен, однако его эффективное рыночное использование сдерживается неразвитостью системы венчурного финансирования и внедренческого бизнеса в России. При этом имеющиеся отечественные научно-технические разработки представляют актуальный интерес для многих зарубежных фирм и при обеспечении необходимой патентной защиты могли бы стать объектами лицензионных экспортных сделок.

Несмотря на существующие трудности и проблемы интеграционного взаимодействия на постсоветском пространстве, российские малые предприятия могли бы более активно участвовать в развитии производственной кооперации, используя преференциальный торговый режим и режим, формируемый в рамках Единого экономического пространства. Кроме того, у крупных промышленных организаций стран – партнеров по СНГ существует объективная потребность в расширении и диверсификации круга субпоставщиков, необходимых для повышения гибкости и эффективности ведения бизнеса. По сравнению с потенциальными субконтракторами из других государств Содружества позиции отечественных малых предприятий выглядят предпочтительнее. В рассматриваемом контексте большое практическое значение имеет опыт ЕС по вовлечению малого и среднего бизнеса в общеевропейские интеграционные процессы.

Осуществление политики ***инновационной диверсификации*** для России, ослабленной глубоким общехозяйственным и структурным кризисом 1990-х годов, глобальным финансово-экономическим кризисом 2008-2009 гг., представляет большие трудности, но принципиально возможно.

Сегодня в национальном хозяйстве России в определенной пропорции присутствуют элементы фактороинтенсивной, инвестиционно-активной и инновационно-активной экономики. Кризисные явления переходного периода крайне деформировали структуру и строение хозяйственной системы, приведя к относительному усилению роли фактороинтенсивной составляющей ее развития. Решающее значение в формировании конкурентных преимуществ приобрели первичные факторы производства, такие как доступ к природным ресурсам, дешевые энергоносители, сырье, материалы и рабочая сила. Соответственно доминирующие позиции в экспорте заняли топливно-сырьевые отрасли, а также энерго- и ресурсоемкие производства. Однако депрессивное состояние элементов инвестиционно-активной и инновационно-активной экономики совсем не отрицает возможности их консолидации, усиления и адаптации к новым хозяйственным реалиям[[1]](#footnote-1).

Уникальность российской ситуации заключается в иерархическом строении модели национальной конкурентоспособности, поскольку нигде в мире не было случаев одновременного наличия таких конкурентообразующих факторов, как доступ к природным ресурсам, дешевая и квалифицированная рабочая сила, развитая базовая промышленная инфраструктура, высокий технологический, научно-технический и интеллектуальный потенциал. В современных условиях Россия по вполне объективным причинам не может полноценно конкурировать на мировом рынке, опираясь только на внутристадийные преимущества. В связи с этим рациональной стратегией для страны является комбинирование этих преимуществ, что обеспечит ощутимый синергический эффект и возможность гармонизации производственной структуры в направлении роста объемов завершающих стадий технологического цикла.

В отличие от западных стран, где инновационная экономика означает, прежде всего, постоянное обновление ассортимента товаров и услуг, вобравших в себя последние достижения научно-технического прогресса, в России инновационный характер имеет само движение вверх по технологической цепочке.

По существу, речь идет о ***ресурсно-инновационной модели*** формирования конкурентных преимуществ для России, не имеющей прецедентов в истории. При нынешнем и даже ожидаемом в перспективе объеме внутренних инвестиций добиться значительного повышения эффективности использования факторов производства очень сложно, тем более в условиях ресурсоизбыточности. С учетом присущих России рисков и структурных проблем трудно предполагать и резкое увеличение притока иностранного капитала. В то же время ресурсно-инновационная модель позволяет нейтрализовать, а затем и преодолеть преобладающую низкую производительность в национальном хозяйстве. Такие возможности обусловлены сравнительно дешевыми первичными факторами производства и эффективной технологической, научно-технической и интеллектуальной составляющей производственных процессов. Движение в направлении сбалансированной структуры экономики, обеспечиваемое в первую очередь интеллектуальным потенциалом нации, позволяет с ростом масштабов технологической обработки опережающими темпами наращивать производство добавленной стоимости.

Политика инновационной диверсификации, органично дополняющая текущий экспортный ассортимент и позволяющая выйти за пределы традиционной экспортной специализации, наилучшим образом соответствует ресурсно-инновационной модели развития национальной экономики. Суть инновационной диверсификации в том, что она не только более эффективно использует имеющиеся сравнительные преимущества, но, главное, сама формирует новые преимущества и их конкурентоспособные комбинации, ориентируясь на прогрессивные рыночные тенденции и сдвиги в структуре спроса.

В практическом плане главным достижением инновационной диверсификации экспорта станет формирование сбалансированной в разрезе ведущих отраслевых кластеров экспортной структуры, свидетельствующей о достигнутом высоком уровне конкурентоспособности всех звеньев национальной экономики.

Успешное осуществление целей и задач инновационной диверсификации в решающей степени зависит от соблюдения трех основных условий. Во-первых, необходима высокая мобильность факторов производства и предпринимательского сектора в целом, позволяющая быстро адаптировать структуру производства к меняющимся общественным потребностям. Во-вторых, инновационный бизнес должен быть глубоко интегрирован во все сектора экономики, опираться на развитую инфраструктуру и господдержку. В-третьих, на микроуровне важно стимулировать широкое распространение и активное использование инновационных стратегий как средства завоевания и удержания рыночных преимуществ.

Осуществление стратегии диверсификации экспорта должно надстраиваться над сохраняющейся и приносящей значительные доходы традиционной экспортной специализацией, а не выступать в роли ее альтернативы. Залогом будущего успешного развития страны является сосуществование новых и традиционных секторов, производств и видов деятельности, обеспечивающее наиболее эффективное использование имеющихся сравнительных преимуществ и укрепление конкурентного потенциала нации.

## 3.2 Параметры прогнозных сценариев развития экспорта

Для целей Национальной экспортной стратегии определены два основных сценария развития экспорта – базисный и оптимистичный.

Принципиальные условия ***базисного сценария*** развития экспорта – осуществление консервативного сценария социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. с более или менее выраженными элементами умеренно-оптимистичного сценария, а также реализация отдельных элементов стратегических направлений развития экспорта России, указанных в разделе 3.1, без достижения их системной взаимосвязи и получения синергических эффектов.

Основные параметры базисного сценария:

* увеличение стоимостных объемов экспорта товаров в 1,7-1,9 раза в 2030 г. по сравнению с 2013 г., что обеспечит сохранение места России в десятке ведущих мировых экспортеров;
* увеличение стоимостных объемов экспорта несырьевых товаров в 1,3-1,35 раза в 2020 г. по сравнению с 2013 г., что обеспечит опережающий рост несырьевого экспорта по отношению к динамике экспорта товаров в целом, который за рассматриваемый период вырастет в 1,2-1,25 раза;
* перелом тенденции к снижению доли машин, оборудования и транспортных средств в экспорте товаров и выход на устойчивый ежегодный прирост поставок по данной со второй половины 2010-х годов;
* формирование тенденции к повышению коэффициента товарной диверсификации экспорта, более выраженной в 2020-х годах;
* увеличение в 1,3-1,5 раза доли России в мировом экспорте высокотехнологичных товаров к 2030 г. (то же по экспорту наукоемких и интеллектуальных услуг);
* повышение доли услуг в общем экспорте России товаров и услуг в 1,5 раза к 2030 г. при увеличении в структуре экспорта услуг удельного веса наукоемких и интеллектуальных услуг до 20% (в настоящее время 14-15%);
* увеличение числа организаций – экспортеров товаров в 1,5 раза к 2020 г. по сравнению с 2013 г. и в 3 раза к 2030 году.

Принципиальные условия ***оптимистичного сценария*** развития экспорта – осуществление умеренно-оптимистичного сценария социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г. с более или менее выраженными элементами форсированного сценария, а также реализация существенных элементов стратегических направлений развития экспорта России, указанных в разделе 3.1, с достижением их системной взаимосвязи и получением синергических эффектов.

Основные параметры оптимистичного сценария:

* увеличение стоимостных объемов экспорта товаров в 2,4-2,6 раза в 2030 г. по сравнению с 2013 г., что позволит России закрепиться в семерке ведущих мировых экспортеров;
* увеличение стоимостных объемов экспорта несырьевых товаров в 1,5-1,55 раза в 2020 г. по сравнению с 2013 г., что обеспечит существенное опережение роста несырьевого экспорта по отношению к динамике экспорта товаров в целом, который за рассматриваемый период вырастет в 1,28-1,33 раза;
* выход на последовательное увеличение доли машин, оборудования и транспортных средств в экспорте товаров со второй половины 2010-х годов и достижение к 2030 г. уровня соответствующего показателя (при расчете товарной структуры в ценах 2013 г.), сопоставимого с аналогичным показателем в начале 2000-х годов (9-10%);
* повышение коэффициента товарной диверсификации экспорта на 1-2 пункта к 2030 г., что будет означать существенный прогресс в облагораживании структуры экспорта в условиях реализации ресурсно-инновационной модели экономического развития России;
* удвоение доли России в мировом экспорте высокотехнологичных товаров к 2030 г. (то же по экспорту наукоемких и интеллектуальных услуг);
* повышение доли услуг в общем экспорте России товаров и услуг в 1,8-1,9 раза к 2030 г., что будет соответствовать современному среднемировому значению данного показателя (20%), при увеличении в структуре экспорта услуг удельного веса наукоемких и интеллектуальных услуг до 25% (в настоящее время 14-15%);
* увеличение числа организаций – экспортеров товаров в 2 раза к 2020 г. по сравнению с 2013 г. и в 4 раза к 2030 году.

## 3.3 Цели и ключевые ориентиры в сфере развития экспорта

Целью осуществления Национальной экспортной стратегии на период до 2030 г. является обеспечение формирования и эффективной практической реализации ресурсно-инновационной модели экспортной специализации России в системе мирового хозяйства, адекватно и полно представляющей и продвигающей возможности и интересы страны в глобальной экономике в соответствии с уровнем ее внутриэкономического развития.

Ресурсно-инновационная модель экспортной специализации России характеризуется следующими основными параметрами:

* объемы экспорта сырьевых товаров и материалов поддерживаются и расширяются за счет повышения уровня технологичности и инновационности соответствующих отраслей;
* увеличиваются объемы экспорта продуктов дальнейшей переработки сырья и материалов на основе реализации отраслевых модернизационных программ, совершенствования и повышения эффективности технологических процессов;
* увеличиваются объемы экспорта готовой продукции, полученной с использованием новых материалов и компонентов с улучшенными свойствами благодаря применению передовых технологий, включая нанотехнологии, а также продукции, произведенной в рамках сформированных инновационных производственно-технологических цепочек;
* значительно увеличиваются экспортные доходы, имеющие естественное «природно-географическое» происхождение, в том числе доходы от экспорта возобновляемых природных ресурсов (продукции сельского и лесного хозяйства, рыболовства), транспортных, туристических, рекреационных услуг; при этом расширение экспорта обеспечивается в значительной степени за счет применения новых технологий и инновационных решений в соответствующих сферах, способствующих повышению качества предлагаемых товаров и услуг;
* поддерживаются и расширяются объемы традиционного и в ряде случаев нового капиталоемкого экспорта, где факторами конкурентоспособности являются наличие ключевых технологий, компетенций и эффект масштаба производства; здесь выделяются, во-первых, экспорт отечественного энергосилового оборудования, турбореактивных двигателей, автомобилей, других видов машин и оборудования и, во-вторых, экспорт продукции сборочных производств с участием иностранного капитала при достижении необходимого уровня локализации;
* поддерживаются и расширяются объемы традиционного высокотехнологичного экспорта России – продукции и услуг оборонного, атомного и авиакосмического комплексов – на основе усиления инновационной составляющей их развития и применения прорывных технических решений;
* увеличиваются объемы нетрадиционного высокотехнологичного экспорта, включая продукцию и услуги нано- и биотехнологий;
* увеличиваются объемы экспорта наукоемких и интеллектуальных услуг, в первую очередь инжиниринговых, компьютерных и других, связанных с реализацией отечественных технологий в виде объектов промышленной собственности.

Пирамида перспективной экспортной специализации России выглядит следующим образом.



Пирамида экспортной специализации России

Источник: составлено разработчиками.

## 3.4 Отраслевые приоритеты развития экспорта

Отраслевые приоритеты развития экспорта сформулированы в виде кластеров национальных конкурентных преимуществ, в совокупности обеспечивающих формирование и практическую реализацию ресурсно-инновационной модели экспортной специализации России в системе мирового хозяйства.

С учетом фактического уровня конкурентоспособности отечественной продукции и тенденций ее изменения в перспективе, а также с учетом возможностей экспансии российского бизнеса на внешних рынках (см. Приложение 2), усиления позиций России в системе мирового хозяйства и повышения эффективности ее участия в международном разделении труда в ходе осуществления Стратегии необходимо сосредоточить ресурсы и усилия государства на 10 приоритетных отраслевых направлениях развития экспорта. Большая часть отраслевых приоритетов Стратегии закономерно связана с эксплуатацией естественных конкурентных преимуществ России, вытекающих из обладания богатыми природными ресурсами, огромной и географически выгодно расположенной территорией. Другая часть приоритетов ориентирована на полномасштабное использование интеллектуального потенциала нации, коммерциализированного в виде наукоемких товаров и услуг, объектов промышленной собственности. Среди ведущих и наиболее перспективных в плане расширения международной коммерческой деятельности кластеров национальных конкурентных преимуществ следует выделить:

* ***топливно-энергетический комплекс*** (ТЭК), обеспечивающий наибольшие объемы валютной выручки и имеющий хорошие перспективы дальнейшего увеличения масштабов зарубежной коммерческой деятельности в условиях благоприятной в целом рыночной конъюнктуры, высокой инвестиционной динамики в отечественной энергетике, а также в условиях укрепления ресурсной базы ТЭК в последние годы. Усиление государственного влияния на обеспечение внешних условий развития отечественного ТЭК будет способствовать оптимизации его коммерческой деятельности, в том числе в части ценовых условий и направлений зарубежных поставок. Внешнеэкономическая экспансия национального ТЭК должна базироваться как на активном участии России в освоении энергетического пространства в традиционных регионах ее влияния (страны СНГ) и перспективных районах добычи энергоресурсов (Ближний Восток, Африка, Латинская Америка), так и на планомерном развитии азиатского маршрута энергетического экспорта, расширении диалога с производителями и потребителями энергоресурсов, прежде всего с Евросоюзом, а также на конструировании системы международной энергетической безопасности при решающей роли России;
* ***транспортный комплекс***, прежде всего услуги международного транзита по территории Российской Федерации. Обладая огромной и географически выгодно расположенной территорией, Россия имеет значительный экспортный потенциал в области оказания транзитных услуг, который будет возрастать по мере развития транзитной транспортной инфраструктуры и обустройства международных транспортных коридоров, снижения конкурентоспособности альтернативных евразийских транзитных маршрутов под влиянием военно-политической ситуации. Устойчивым спросом на мировом рынке пользуются и другие виды услуг, предоставляемых отечественными перевозчиками, в частности, услуги по авиаперевозке крупногабаритных грузов, услуги космического транспорта. Исключительно важная роль транспортной отрасли в реализации Стратегии обусловлена ее значительным экспортным потенциалом, реализация которого будет способствовать улучшению всей транспортной инфраструктуры Российской Федерации. Кроме того, транспортная отрасль оказывает большое влияние на эффективность функционирования внешнеэкономического комплекса страны, а также на экономику страны в целом. От уровня развития транспортной отрасли зависит сбалансированное развитие внутренних и отдаленных территорий России;

***- металлургический комплекс***, объединяющий отрасли, обладающие высокой или потенциально высокой конкурентоспособностью на мировом рынке. В перспективе необходимо реализовать комплекс мер по укреплению ресурсной базы отечественной металлургии путем расширения доступа к месторождениям стран СНГ и африканских государств, повышению уровня технологического передела продукции в черной и цветной металлургии, улучшению торгово-политических условий доступа российских металлов на внешние рынки. Весомый вклад в развитие экспортного потенциала отрасли может внести расширение применения передовых технологий создания и обработки материалов, в том числе нанотехнологий, по которым Россия обладает хорошими наработками. После присоединения России к ВТО появились более благоприятные возможности для защиты интересов российских металлургических компаний на внешних рынках, предотвращения новых и пересмотра ранее принятых дискриминационных мер;

* ***комплекс высокотехнологичных машиностроительных отраслей***, ***включая оборонно-промышленный комплекс*** (авиа- и ракетостроение, точное приборостроение, электронная промышленность). Конкурентоспособность этих отраслей обусловлена развитой научно-технической и производственной базой, сформированной еще в советский период, а ее поддержание и укрепление в решающей степени зависят от расширения государственных инвестиций в сферу НИОКР и модернизацию основных фондов наукоемких производств. Необходимо учитывать, что отсутствие в стране по разным причинам спроса на часть продукции наукоемкого машиностроения ведет к застою и старению ранее созданной передовой технологической базы (авиация, космонавтика, радиоэлектроника, информатика). Увеличение экспорта высокотехнологичной машинно‑технической продукции требует государственной финансовой, организационной и внешнеполитической поддержки; формирования отраслевых корпоративных интегрированных (холдинговых) структур для внедрения на высококонкурентные внешние рынки; принятия мер по привлечению эффективных зарубежных инвесторов; активного включения отечественных компаний в международную производственную и научно-техническую кооперацию, участия российских производителей в международных альянсах; использования в этих целях механизма особых экономических зон;
* ***энергетическое машиностроение, включая атомное машиностроение***. Россия обладает большим опытом сооружения и комплектации энергетических объектов за рубежом и имеет традиционно прочные позиции в странах – крупнейших импортерах соответствующего оборудования и услуг. Спрос мирового рынка на энергетическое оборудование и сопутствующие услуги по его монтажу и обслуживанию растет высокими темпами, все больший вклад в него вносят развивающиеся государства, обладающие, как правило, более открытыми рынками и привлекающие для их развития зарубежные компании на конкурсных условиях. Трудности расширения экспорта при имеющемся значительном потенциале в рассматриваемой области связаны с усилением конкуренции на мировом рынке, несогласованностью выступления российских участников, необходимостью повышения уровня государственной поддержки этого вида деятельности. Позитивную роль могут сыграть меры по усилению политико-дипломатической и финансовой поддержки российского участия в международных тендерах, а также вступление России в многосторонние региональные банки развития, открывающее доступ к участию в финансируемых ими проектах (прежде всего в Азиатский банк развития).

***- сфера информационных технологий и телекоммуникаций***, включая услуги по разработке программного обеспечения, услуги мобильной радиосвязи, услуги космической связи. Рынок информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) является и в перспективе останется одним из наиболее емких и динамичных в глобальной экономике, что, с одной стороны, создает благоприятные возможности для увеличения экспортных продаж, а с другой – сопровождается усилением конкурентной борьбы, интенсивным процессом слияний и поглощений, ведущим к переделу сфер влияния в мировой индустрии ИКТ. Увеличение экспортной выручки сдерживается сложным состоянием сферы отраслевых НИОКР, неразвитостью производственно-технологической инфраструктуры, слабой организацией патентной работы, существенной недооцененностью российской интеллектуальной собственности и сохраняющейся значительной «утечкой мозгов» за рубеж. Успешное коммерческое освоение рынка ИКТ требует активной поддержки государства по причинам высокой капиталоемкости и длительной окупаемости многих проектов, прежде всего в области создания элементной производственной базы и инфраструктуры космической связи, а также особых, более сложных условий доступа на национальные рынки телекоммуникационных услуг, обусловленных мотивами национальной безопасности. Улучшение инфраструктуры национальной инновационной системы – развитие сети технопарков, инновационно-технологических центров, создание центров трансфера технологий, формирование системы государственной поддержки стартовых инновационных ИКТ-компаний, развитие институтов использования и защиты прав интеллектуальной собственности – будет способствовать повышению эффективности участия России в международном обмене продукцией и услугами ИКТ. Реализация Федеральной космической программы, предусматривающей увеличение и функциональное совершенствование российской орбитальной группировки, позволит полностью обеспечить внутренние потребности в услугах космической связи и навигации и в перспективе закрепиться на мировом рынке соответствующих услуг. Важным с экономической и политической точек зрения является освоение телекоммуникационного пространства стран СНГ, прежде всего российскими операторами сотовой связи;

* ***индустрия туризма***, опирающаяся на многообразие природно-климатических условий, заповедных территорий, культурно-исторических памятников в Российской Федерации. По мере интеграции России в глобальное экономическое, социальное и культурное пространство, развития внутренней туристической инфраструктуры, повышения конкурентоспособности отечественного туристического сервиса по соотношению «цена – качество», расширения государственной поддержки данной сферы и пропаганды туристических возможностей России за рубежом экспорт туристических услуг может стать одним из важнейших источников валютной выручки для страны. При этом характерное для России многообразие объектов и видов туристической деятельности, которые можно успешно развивать, позволяет сделать иностранный туризм не только высокодоходной статьей национального экспорта, но и эффективным инструментом сбалансированного регионального развития, улучшения социально-экономической ситуации в периферийных районах страны. Однако значительное увеличение доходов от иностранного туризма требует крупномасштабных инвестиций как в сами туристические объекты, так и в связанную с ними инфраструктуру: транспортную, жилищную, досуговую и др.;
* ***агропромышленный комплекс,*** экспортный потенциал которого базируется на значительном превышении обеспеченности агроклиматическими ресурсами России в сравнении с большинством стран мира. Разнообразие природно-климатических зон, большие площади сельскохозяйственных земель, в том числе неиспользуемых, дают возможность вести масштабное производство большинства ключевых видов сельскохозяйственной продукции: зерна, овощей и клубнеплодов, масличных, сахараносов, мяса, молока и пр. Устойчивое увеличение численности населения в мире и рост благосостояния в развивающихся странах, сопровождающийся повышением норм потребления продуктов питания, являются драйверами мирового рынка продукции агропромышленного комплекса. В условиях дефицита сельскохозяйственных земель в мире, их активного перевода в иное использование, усиливающихся экологических проблем главную роль в решение глобальной продовольственной проблемы вносит немногочисленная группа стран с запасом сельхозугодий, среди которых Россия занимает видное место. Модернизация российского сельского хозяйства, рост его эффективности, повышение доступности финансовых ресурсов будут способствовать развитию экспортного потенциала отрасли. Еще одним важным резервом является интенсификация отечественного сельхозпроизводства, в настоящее время проигрывающего по обеспеченности техникой, внесению удобрений и прочим параметрам не только развитым, но и многим развивающимся государствам. Большим экспортным потенциалом обладает рыбная отрасль, для реализации которого требуется модернизация рыболовецкого флота, развитие перерабатывающих мощностей, повышение эффективности борьбы с незаконным выловом и оборотом морепродуктов, совершенствование государственного регулирования хозяйственной деятельности в области рыболовства;
* ***химический комплекс,*** конкурентоспособность которого опирается на сырьевой потенциал России, уже сейчас по некоторым своим составляющим занимает лидирующие позиции в мировой торговле. Наибольшим экспортным потенциалом обладает нефте- и газохимическое производство: Россия выступает крупнейшим производителем и экспортером нефти и газа, однако по величине экспорта химической продукции из них сильно уступает многим странам, в том числе зависящим от импорта российского сырья. В условиях сосредоточения многих ключевых химических технологий у зарубежных производителей целесообразна продуманная государственная политика по приобретению таких технологий на выгодных для России условиях, с одной стороны, и развитию собственных технологических решений, с другой. Привлечение частных и государственных инвестиций в отрасль, модернизация и расширение производственной базы, решение проблем с доступом к сырью, – все это позволит значительно увеличить экспортные возможности отечественных производителей;
* ***лесобумажный комплекс***, ориентированный на комплексное промышленное использование возобновляемых природных ресурсов. Конкурентоспособность отечественной лесобумажной продукции на мировом рынке обеспечивается самыми крупными на планете ресурсами промышленной древесины, близостью к большинству ключевых рынков сбыта и достаточно развитой производственной базой, которая, однако, все больше нуждается в модернизации. Увеличение экспорта российских лесобумажных товаров сдерживается нормативно-правовой базой лесного хозяйства, не соответствующей современным условиям развития отрасли, сильным износом основных фондов и применением устаревших технологий (особенно на вершине технологической цепочки – в целлюлозно-бумажной промышленности), недостаточно широким ассортиментом поставляемой продукции, ужесточением экологических и санитарных требований к лесоматериалам и продукции из них за рубежом. В последние годы мировые рынки некоторых традиционных товаров российского лесного экспорта (газетная бумага, круглый лес, пиломатериалы) стагнируют, что приводит к обострению конкурентной борьбы между поставщиками и требует от государства более пристального наблюдения за отраслью и принятия оперативных мер поддержки в случае необходимости.

## 3.5 Страновые (географические) приоритеты развития экспорта

Для целей Стратегии основное внимание при определении географических (региональных, страновых) приоритетов развития экспорта России уделено неэнергетическим товарам. При этом российские энергетические товары (нефть, нефтепродукты, природный газ, уголь) обладают очень высокой конкурентоспособностью на мировом рынке, а направления их поставок фактически определяются наличием соответствующей инфраструктуры (нефте- и газопроводов, железных дорог, портовых мощностей). Оценка современного состояния неэнергетического экспорта России приводится в Приложении 3. Данная оценка представлена в разрезе основных географических регионов, которые расположены в порядке убывания показателя объема совокупных закупок данной продукции из России в 2010-2013 годах. Показатели по странам также не учитывают импорт вооружений из России, так как он часто не включается в статистику внешней торговли.

Анализ значимости отдельных географических регионов и стран для российского неэнергетического экспорта построен на объективных экономических факторах и показателях и не учитывает развитие политической ситуации, возможное применение западными странами ограничительных мер в отношении России в связи с событиями в Украине, в том числе затрагивающих отечественный экспорт.

***СНГ*.** Ключевыми партнерами России по гражданскому неэнергетическому экспорту в регионе выступают Казахстан (12,6 млрд долл. США[[2]](#footnote-2) в среднем за 2010-2013 гг.), Белоруссия (9,1 млрд) и Украина (8,8 млрд долл. США). Существенное значение имеют Узбекистан (2 млрд долл. США по данным ФТС России), Азербайджан (1,4 млрд) и Туркмения (1 млрд долл. США по данным ФТС России). Достаточно крупными покупателями являются Киргизия и Таджикистан. Страны региона предъявляют наиболее широкий по ассортименту спрос на российскую продукцию, включая товары, неконкурентоспособные на других региональных рынках. Предпосылками для наращивания экспорта в страны СНГ являются развитие интеграционных процессов, наличие общих или близких границ, тесные исторические, социокультурные, экономические связи, значительный потенциал роста спроса в силу невысокого в целом уровня жизни населения, лучшее транспортно-географическое положение России по сравнению с большинством конкурентов. Вместе с тем усиливается конкуренция с Китаем, прежде всего в центральноазиатских республиках, к которым он имеет прямой выход. В связи с ожидаемым подписанием Украиной и Молдавией экономических частей Соглашений об ассоциации с Евросоюзом, а также по причине политической напряженности в отношениях России с Украиной возможно существенное сокращение российских экспортных поставок в указанные страны, а также общее снижение значимости данных стран (особенно Украины) как торговых партнеров Российской Федерации.

***Западная Европа.*** Ключевыми партнерами России по гражданскому неэнергетическому экспорту в регионе выступают Германия (7,9 млрд долл. США в среднем за 2010-2013 гг.), Бельгия (5,5 млрд), Великобритания (4,3 млрд), Италия (3,5 млрд), Нидерланды (3,1 млрд) и Франция (2 млрд долл. США). Существенное значение имеют Испания, Швеция (по 1,1 млрд дол. США), Норвегия (1 млрд), Швейцария (0,9 млрд долл. США). Крупными покупателями являются Дания и Греция. Страны региона предъявляют спрос прежде всего на различное промышленное сырье и полуфабрикаты из России, а также на некоторые дефицитные виды сельскохозяйственной продукции и продовольствия (растительные масла, корма, в отдельные годы – зерно). Вместе с тем Западная Европа – достаточно крупный потребитель российских технологически сложных товаров и готовой продукции гражданского назначения, в т.ч. благодаря наличию большого числа производств европейских компаний в России (включая совместные предприятия). Перспективы роста экспорта из России сырья и полуфабрикатов во многом определяются условиями доступа на европейский рынок (в ЕС действует большое число тарифных и нетарифных ограничений на ввоз такой продукции из третьих стран в целях поддержки собственных производителей), а поставки товаров с более высокой добавленной стоимостью зависят от развития производственной активности европейских компаний в России; оба процесса несут на себе отпечаток политических рисков.

***Восточная Азия.*** Ключевыми партнерами России по гражданскому неэнергетическому экспорту в регионе выступают КНР (14,5 млрд долл. США в среднем за 2010-2013 гг.), Япония (4,4 млрд) и Республика Корея (3,2 млрд долл. США). Крупными покупателями являются Тайвань, Гонконг и Монголия. Страны региона предъявляют достаточно широкий по ассортименту спрос на российское сырье и полуфабрикаты. Номенклатура поставок из России во многом определяется наличием соответствующих производств в географически близких регионах (Дальний Восток, Сибирь) и развитием экспортной инфраструктуры на восточном направлении. Перспективы роста экспорта России в Восточную Азию обусловлены значительным увеличением потребностей региона в промышленном сырье и полуфабрикатах, продовольствии и его географической близостью (наличием у России общих сухопутных или морских границ почти со всеми странами). Также существует потенциал роста высокотехнологичного экспорта в секторах, где Россия обладает конкурентоспособными разработками: атомная отрасль, производство вооружений, авиастроение. При этом главным партнером России в этом направлении выступает Китай, являющийся в геополитическом плане отчасти ее союзником, отчасти конкурентом.

***Ближний Восток и Северная Африка.*** Ключевыми партнерами России по гражданскому неэнергетическому экспорту в регионе выступают Турция (7,1 млрд долл. США в среднем за 2010-2013 гг.), Иран (2,3 млрд, по данным ФТС РФ), Египет (2,2 млрд), Саудовская Аравия (1,2 млрд) и Израиль (1 млрд долл. США), крупными покупателями являются ОАЭ, Марокко и Тунис. Страны региона предъявляют спрос, прежде всего, на российские продовольствие и металлургическую продукцию, а также на вооружения, меньшее значение имеют другие группы товаров (лесобумажные, химические). Перспективы увеличения экспорта России на Ближний Восток и Северную Африку определяются значительным потенциалом экономического роста стран региона (но с существенными геополитическими рисками, как показали события «арабской весны») и сохранением в силу природных и социально-экономических причин дефицита отдельных групп продукции (продовольствие, лесобумажные товары, металлы). Возможные геополитические сдвиги, максимально вероятные в данном регионе по сравнению с остальными, несут в себе и отрицательный, и положительный потенциалы для российского экспорта, масштабы их реализации будут зависеть от успехов внешней политики России.

***Южная и Юго-Восточная Азия.*** Ключевыми партнерами России по гражданскому неэнергетическому экспорту в регионе выступают Индия (3,6 млрд долл. США в среднем за 2010-2013 гг.), Таиланд (1,7 млрд), Индонезия (1,3 млрд) и Вьетнам (0,6 млрд долл. США). Относительно крупными покупателями являются Сингапур и Малайзия. Страны региона предъявляются спрос на отдельные виды российских сырьевых товаров (прежде всего удобрения, сталь, цветные металлы, алмазы), а также на вооружения (ключевой для России зарубежный партнер в сфере военно-технического сотрудничества – Индия). Удаленность региона от экспортных портов России является сдерживающим фактором для развития масштабных поставок тоннажных товаров (сырья, полуфабрикатов, первичной сельскохозяйственной продукции), однако стабильно растущий спрос вынуждает страны Южной и Юго-Восточной Азии искать поставщиков и среди отдаленных государств. Страны региона также перспективны для развития высокотехнологичного экспорта как гражданского, так и военного назначения, в частности, большой интерес вызывают компетенции России в атомной отрасли, уже с успехом реализованные в Индии.

***Восточная Европа и Финляндия.*** Ключевыми партнерами России по гражданскому неэнергетическому экспорту в регионе выступают Польша (2,4 млрд долл. США в среднем за 2010-2013 гг.), Финляндия (2,3 млрд) и Чехия (1,4 млрд долл. США), крупными покупателями являются Литва, Венгрия, Словакия, Латвия, Эстония, Сербия. Страны региона предъявляют широкий по ассортименту спрос на российскую продукцию, включая товары с высокой добавленной стоимостью. Потенциал развития экспорта России в Восточную Европу и Финляндию обусловлен наличием общих границ (Финляндия, Прибалтика, Польша) или географической близостью (Центральная и Юго-Восточная Европа), достаточно тесными экономическим связями (для большинства стран региона Россия выступает одним из основных внешнеторговых партнеров), существенным потенциалом экономического роста на фоне не самых высоких качественных характеристик спроса (за исключением Финляндии).

***Северная Америка.*** Ключевым партнером России по гражданскому неэнергетическому экспорту в регионе выступают США (8,1 млрд долл. США в среднем за 2010-2013 гг.), крупными покупателями являются Мексика и Канада. Россия выступает важным поставщиком в Северную Америку в отдельных товарных нишах (удобрения, стальные полуфабрикаты, ядерное топливо, платиноиды и другие), однако нигде не играет решающей роли и в целом относится к второстепенным партнерам для стран региона. Россия обладает потенциалом для расширения экспорта в Северную Америку в указанных товарных группах, однако реализация этого потенциала во многом будет определяться общим фоном двусторонних отношений с США.

***Латинская Америка.*** Ключевым партнером России по гражданскому неэнергетическому экспорту в регионе выступает Бразилия (2,2 млрд долл. США в среднем за 2010-2013 гг.), относительно крупными покупателями являются Аргентина, Перу, Колумбия, Венесуэла и Куба. Основным товаром российского гражданского экспорта в Латинскую Америку остаются удобрения. Данная тенденция сохранится и в перспективе, поскольку по другим важным товарам российского экспорта в данном регионе либо нет сильного дефицита, либо есть более конкурентоспособные поставщики. Во второй половине 2000-х гг. значительно активизировалось военно-техническое сотрудничество России с латиноамериканскими государствами (в первую очередь с Венесуэлой), которое в перспективе может стать одним из драйверов экспорта: российская техника характеризуется выгодным соотношением цены и качества, а ее поставки намного менее политизированы, чем у главного игрока в этом регионе – США.

# 4. Основные направления государственной политики по развитию экспорта

Сформулированная выше стратегия диверсификации российского экспорта и реализация ресурсно-инновационной модели международной специализации России направлены, прежде всего, на обеспечение опережающего развития несырьевого экспорта с акцентом на продукцию с высокой добавленной стоимостью, инновационные товары и услуги.

Для практического осуществления курса на диверсификацию экспорта, с учетом определенных отраслевых и географических (страновых, региональных) приоритетов его развития, создается национальная система поддержки экспорта, базирующаяся на лучших мировых практиках в данной области и способная обеспечить конкурентные условия деятельности российских организаций на внешних рынках. В рамках курса на диверсификацию экспорта усилия и ресурсы государства сосредотачиваются, в первую очередь, на внедрении в полном объеме современных универсальных и эффективных инструментов поддержки несырьевого экспорта, обеспечении доступа к ним для максимально широкого круга предпринимателей, снятии всех необоснованных, избыточных ограничений (барьеров) для ведения экспортной деятельности.

Создание на федеральном уровне равных благоприятных условий для развития несырьевого экспорта и комплексная поддержка деятельности организаций-экспортеров сочетается с таргетированием мер поддержки в интересах различных категорий экспортеров – крупных, средних и малых предприятий, а также в отношении специфических отраслевых и страновых направлений экспорта. Целостность, единое целеполагание и взаимодополняемость в рамках системы поддержки экспорта будет обеспечиваться созданием координационного механизма на федеральном уровне.

## 4.1. Нормативно-правовое, институциональное и организационное обеспечение деятельности в области поддержки экспорта

Существенное изменение условий развития российской и мировой экономики под влиянием глобального финансово-экономического кризиса 2008-2010 гг. потребовало актуализации и корректировки целей и задач государственной политики в сфере поддержки экспорта, ранее определенных в Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (распоряжение Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р) и Основных направлениях внешнеэкономической политики Российской Федерации до 2020 года (одобрены Правительством Российской Федерации 27 октября 2008 года).

Современные подходы, приоритеты и целевые ориентиры государственной экспортной политики зафиксированы в документах Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации, принятых в 2012-2014 гг., а именно в:

– Указе Президента Российской Федерации «О долгосрочной государственной экономической политике» от 7 мая 2012 года;

– Указе Президента Российской Федерации «О мерах по реализации внешнеэкономического курса Российской Федерации» от 7 мая 2012 года;

– Указе Президента Российской Федерации «Об утверждении Концепции внешней политики Российской Федерации» от 12 февраля 2013 года;

– Основных направлениях деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2018 года, утвержденных Председателем Правительства Российской Федерации 31 января 2013 года;

– Распоряжении Правительства Российской Федерации от 26 июня 2012 г.
№ 1125-р об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") «Совершенствование таможенного администрирования»;

– Распоряжении Правительства Российской Федерации от 20 июня 2012 г.
№ 1128-р об утверждении плана мероприятий ("дорожной карты") «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» (в редакции распоряжения Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2014 г. № 259-р);

– Государственной программе Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» (Постановление Правительства Российской Федерации от 15 апреля 2014 г. №330);

– Государственных программах Российской Федерации по развитию отраслей и секторов экономики (в том числе программах «Развитие промышленности и повышение конкурентоспособности», «Развитие авиационной промышленности», «Развитие фармацевтической и медицинской промышленности», «Развитие сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия», «Развитие транспортной системы», «Воспроизводство и использование природных ресурсов», «Энергоэффективность и развитие энергетики», «Развитие науки и технологий», «Управление государственными финансами и регулирование финансовых рынков», «Развитие финансовых и страховых рынков, создание международного финансового центра», др.);

– Концепции формирования "нового облика" торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах на 2012- 2016 годы (одобрена на заседании подкомиссии по экономической интеграции Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции 13 марта 2013 года).

В указанных документах в качестве главных принципов современной государственной политики в сфере поддержки экспорта с учетом изменившихся внутренних и внешних факторов социально-экономического развития России, новых вызовов глобальной конкуренции определены следующие принципы:

– интегрированность деятельности по поддержке экспорта в решение актуальных задач модернизации, диверсификации и повышения динамизма российской экономики, расширения материальной базы экономического роста;

– создание конкурентоспособной (по сравнению с лучшей зарубежной практикой) и доступной для широкой массы предпринимателей национальной системы поддержки экспорта;

– комплексный характер деятельности по поддержке экспорта, предполагающий взаимодополнение и взаимодействие различных уровней (федерального, отраслевого, регионального и муниципального), форматов и мер поддержки для получения синергического эффекта;

– сочетание универсального и индивидуального подходов в деятельности по поддержке экспорта в целях создания общих благоприятных условий для развития экспорта при одновременном учете специфических потребностей в поддержке различных категорий экспортеров (принцип клиентоориентированности);

– четкое "разделение труда" и зон ответственности государственных и общественных структур, институтов развития в сфере поддержки экспорта при усилении координации этой деятельности в межведомственном и общенациональном форматах;

– последовательное наращивание возможностей региональной и зарубежной инфраструктуры поддержки и продвижения экспорта для обеспечения широкого охвата, оперативности и адресности деятельности по поддержке экспорта;

– обеспеченность российских организаций достаточным для решения задач по развитию экспертной деятельности набором универсальных и специальных мер, механизмов и инструментов поддержки и продвижения экспорта;

– концентрация усилий и средств на наиболее перспективных, растущих экспортных возможностях и нишах для России – таргетирование экспортных рынков с учетом имеющегося экспортного потенциала и конкурентных преимуществ;

– мобилизация возможностей и преимуществ международного экономического сотрудничества (на двустороннем, региональном и многостороннем уровнях, в рамках международных организаций и форумов) для продвижения и защиты интересов российских экспортеров на внешних рынках;

– разработка и внедрение в практику деятельности государственных структур и институтов развития в сфере поддержки экспорта системы показателей оценки эффективности их работы;

– вовлеченность предпринимателей и их объединений в процессе разработки и оценки эффективности мер поддержки экспорта;

– информационная и статистическая обеспеченность деятельности по развитию экспорта для определения направлений и мер ее совершенствования путем проведения на регулярной основе соответствующих исследований, аналитического и статистического мониторинга, обследований (опросов) организаций-экспортеров.

Современные подходы к поддержке экспорта имеют ряд существенных отличий от государственной экспортной политики в предшествующий период.

Во-первых, поддержка экспорта сегодня рассматривается как важнейшая составляющая государственной экономической, промышленной политики, как принципиальное условие успешной реализации отраслевых стратегий и программ.

Во-вторых, в центр государственной экспортной политики поставлена комплексная задача повышения конкурентоспособности экспортной продукции, обеспечения конкурентоспособных условий деятельности российских компаний на внешних рынках, что свидетельствует об усилении конкурентных аспектов национальной экспортной политики.

В-третьих, речь идет именно о системе поддержки экспорта, функционирующей в общенациональном масштабе, обладающей полным и эффективным набором институтов, механизмов и инструментов, синхронно развивающейся в разрезе ее основных элементов, чтобы отставание на одних направлениях поддержки не снижало результативность и тем более не обесценивало применение мер поддержки на других направлениях.

Таким образом, к настоящему времени в Российской Федерации сложилась развитая, в целом соответствующая международным требованиям и современной зарубежной практике национальная система поддержки экспорта. Нормативно-правовая и программная база ее функционирования актуализирована в 2010-х годах, благодаря чему усилены действующие и созданы новые институты и механизмы поддержки экспорта, увеличен объем ресурсов, направляемых на эти цели. Сохраняющиеся отдельные дефициты и недостатки в системе поддержки экспорта в основном идентифицированы, и по ним подготовлены или готовятся соответствующие предложения.

Ключевыми программными документами, ставящими конкретные, количественно измеримые задачи в сфере поддержки экспорта являются Государственная программа Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» (далее – Программа) и План мероприятий («дорожная карта») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» (далее – Дорожная карта или Дорожная карта по поддержке экспорта). В данных документах определены и подробно раскрыты основные направления деятельности в сфере поддержки экспорта:

– радикальное снижение и устранение внутренних барьеров (ограничений) для развития экспортной деятельности, прежде всего сокращение числа, времени и упрощение порядка прохождения таможенных и административных процедур при экспорте;

– расширение ассортимента и повышение доступности финансовых услуг для экспортеров;

– развитие механизмов информационно-консультационной и промоутерской поддержки экспорта;

– развитие региональной и зарубежной инфраструктуры поддержки экспорта;

– улучшение условий доступа российских товаров и услуг на внешние рынки, снятие торговых барьеров и недопущение введения новых ограничительных мер в отношении России;

– применение организационно-управленческих решений, повышающих результативность экспортной деятельности (внедрение инструментов планирования, координации и мониторинга в экспортной сфере);

– совершенствование системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров, занятых в сфере регулирования и развития экспорта.

Предполагаемые Программой и Дорожной картой акценты, мероприятия и меры поддержки экспорта позволяют поэтапно совершенствовать и отлаживать национальную систему поддержки экспорта до уровня лучших мировых практик и обеспечивают необходимые условия для развития несырьевого экспорта, что в послании Президента Российской Федерации Федеральному собранию (декабрь 2013 г.) определено в качестве одной из ключевых задач Правительства Российской Федерации в экономической сфере.

Основная координирующая роль при реализации Программы и Дорожной карты принадлежит Минэкономразвития России. Значительный объем компетенций в сфере поддержки экспорта имеют также Минфин России, Минпромторг России и ФТС России. Отдельные функции в области поддержки и продвижения на внешние рынки российского экспорта выполняют отраслевые министерства и ведомства, МИД России, Минрегион России, Россотрудничество (в рамках реализации программ содействия международному развитию).

Повышение приоритетности задачи снижения трансакционных издержек для экспортеров обусловило усиление роли в системе поддержки экспорта фискально-регуляторных ведомств – ФТС России и ФНС России (упрощение и ускорение таможенных процедур и процедуры возмещения НДС при экспорте).

Современный этап развития национальной системы поддержки экспорта характеризуется укреплением действующих и созданием новых институтов развития в сфере поддержки экспорта, формированием разветвленной региональной и зарубежной инфраструктуры поддержки экспортеров.

Финансовые институты, входящие в группу Внешэкономбанка – сам Внешэкономбанк, ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (далее – ОАО «ЭКСАР»), ЗАО «Росэксимбанк», – обеспечивают кредитование российских экспортеров и зарубежных покупателей отечественной продукции, предоставляют экспортные гарантии и страхование рисков, осуществляют координацию и структурирование финансовых сделок при экспорте. В частности, благодаря созданию в 2011 г. ОАО «ЭКСАР» была расширена линейка финансовых услуг для экспортеров за счет наиболее массовых и востребованных страховых продуктов, что стало ключевым событием в сфере финансовой поддержки российского экспорта.

С 2011 г. ведется работа по созданию региональных центров координации и поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства, выступающих в качестве площадок для «пакетирования» различных сервисов под потребности конкретных экспортеров и оказания содействия в получении соответствующих экспортных услуг; для ознакомления начинающих экспортеров с возможностями экспортной деятельности и ее регулированием; для улучшения доступа максимально широкого круга предпринимателей к программам, механизмам и инструментам поддержки. На начало 2014 г. функционировало 37 таких центров в 36 субъектах Российской Федерации, а также 45 Евро Инфо Корреспондентских Центров в 42 субъектах Российской Федерации. Субъекты Российской Федерации получают субсидии из федерального бюджета на создание и (или) обеспечение деятельности указанных центров.

В рамках приоритетного проекта Минэкономразвития России «Формирование «нового облика» торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах» (в настоящее время торговые представительства действуют в 51 иностранном государстве) созданы условия для повышения результативности деятельности торговых представительств по продвижению интересов российского бизнеса на зарубежных рынках. Сформирована новая организационно-функциональная модель взаимодействия торговых представительств с экспортерами на основе соглашений о взаимодействии в сфере внешнеэкономической деятельности между Минэкономразвития России и российскими компаниями, субъектами Российской Федерации и ассоциациями деловых кругов (всего более 110 таких соглашений на начало 2014 года). В соответствии с данными соглашениями разрабатываются дорожные карты по реализации конкретных внешнеэкономических проектов. На этой основе разработана новая система мотивации и оценки эффективности деятельности торговых представительств.

Проектный подход к организации поддержки и продвижения проектов и сделок с российским участием за рубежом реализован на практике с использованием следующих основных инструментов:

– страновых планов действий, содержащих целевые ориентиры по развитию экспорта и реализации приоритетных внешнеэкономических проектов;

– утверждаемых Министром экономического развития Российской Федерации паспортов внешнеэкономических проектов (в 2013 г. оказывалась поддержка более чем 250 таких проектов);

– планов по реализации Деклараций о партнерстве для модернизации в рамках совместной инициативы Россия-ЕС «Партнерство для модернизации» (на начало 2014 г. такие планы подписаны с 8 странами ЕС и включают около 180 модернизационных проектов; в течение 2013 г. оказывалась поддержка почти 90 проектам сотрудничества в области модернизации и инновационного развития);

– ежегодной программы бизнес-миссий Минэкономразвития России при ключевой роли торговых представительств в их организации (в 2013 г. в проектной логике были организованы 34 бизнес-миссии в рамках утвержденной Годовой программы бизнес-миссий Минэкономразвития России).

Проектный подход позволяет последовательно усиливать клиентоориентированность всей деятельности в области поддержки экспорта. В итоге закрепляется ориентация на достижение конечных результатов – понятных для бизнеса и значимых для развития экспорта. Сегодня принцип клиентоориентированности интегрирован в приоритетный проект Минэкономразвития России «Формирование "нового облика" торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах», в стратегии деятельности финансовых институтов развития внешнеэкономической деятельности в части мотивации экспортеров и партнеров, специализации услуг по группам клиентов.

В соответствии с новым уровнем задач по развитию экспорта происходит активное формирование информационных ресурсов и информационной среды в сфере внешнеэкономической деятельности, которое учитывает возможности современных информационных технологий, позволяющих получать необходимые справочные материалы, консультации, осуществлять поиск деловых партнеров в режиме реального времени и с минимальными издержками. В 2010 г. запущен Единый портал внешнеэкономической информации Минэкономразвития России в сети Интернет (http://www.ved.gov.ru), в 2013 г. созданы и размещены на Портале онлайновый консалтинговый сервис для экспортеров и сервис типовых запросов экспортеров в торговые представительства. В целях облегчения поиска деловых партнеров для малых и средних экспортеров сформирован Каталог российских экспортно-ориентированных товаров и услуг, доступный на отдельном сайте (http://www.export.gov.ru). Во всех торговых представительствах Российской Федерации в иностранных государствах созданы и функционируют типовые бизнес-ориентированные сайты.

Современный этап развития национальной системы поддержки экспорта также характеризуется повышением активности и вовлеченности бизнеса и сформированных им структур в разработку и реализацию документов и мероприятий по развитию экспорта. На практике это обеспечивается путем использования возможностей площадки Агентства стратегических инициатив и профильной рабочей группы АСИ, генерирующей идеи и осуществляющей мониторинг инициатив в сфере поддержки экспорта; Совета по внешнеэкономической деятельности при Министре экономического развития Российской Федерации (и его тематических рабочих групп); двусторонних деловых советов по сотрудничеству России с зарубежными странами (в настоящее время под эгидой Торгово-промышленной палаты Российской Федерации действует 71 деловой совет); профильных подразделений (комитетов) ведущих общероссийских объединений предпринимателей (Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Российский союз промышленников и предпринимателей, Деловая Россия, ОПОРА России).

Важным ресурсом повышения эффективности деятельности в сфере поддержки экспорта сегодня становится использование технологий краудсорсинга, онлайнового и физического опроса/анкетирования организаций-экспортеров на предмет их удовлетворенности действиями органов власти и качеством экспортных услуг
(в частности, опросы предпринимателей предусмотрены для оценки деятельности ФТС России по упрощению и ускорению таможенных процедур, деятельности ОАО "ЭКСАР" в области страховой поддержки экспорта, работы торговых представительств по продвижению внешнеэкономических проектов и сделок российских компаний).

Повышение требований к результатам деятельности в области развития экспорта как одной из приоритетных национальных задач обусловило закрепление в соответствующих программных документах и дорожных картах системы индикаторов достижения целей и решения задач по развитию экспорта с четким распределением ответственности за их выполнение между организациями-исполнителями. Ключевые показатели эффективности деятельности в области развития экспорта применяются к оценке работы руководства профильных министерств и ведомств, институтов развития внешнеэкономической деятельности, торговых представителей Российской Федерации в иностранных государствах.

На сегодняшний день в России созданы базовые институты, механизмы и инструменты поддержки экспорта, используемые в международной практике. Дальнейшее развитие российской системы поддержки экспорта будет основано на совершенствовании действующих механизмов поддержки экспорта, их настройке на актуальные потребности российских компаний, создании новых эффективных продуктов и сервисов для экспортеров, усилении поддержки экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства и дальнейшей адаптации системы к международным нормам, в первую очередь ВТО.

Подробная информация о существующих в России институтах, механизмах и инструментах поддержки экспорта, в том числе в сравнении с зарубежной практикой, приведена в Приложениях 4 и 5.

## 4.2 Совершенствование институтов, механизмов и инструментов поддержки экспорта

### 4.2.1 Снижение и устранение внутренних барьеров (ограничений) для развития экспорта (таможенных, административных, др.)

Для успешной реализации Стратегии необходимо добиться радикального снижения внутренних барьеров для экспортной деятельности. Реализуемые меры по упрощению процедур торговли пока не дают значимого продвижения по общей стоимости или длительности экспортных операций. В рейтинге Всемирного банка Doing Business по показателю «Международная торговля» Россия находилась в 2012 г. только на 162-м месте, в 2013 г. – на 157-м месте.

Процедуры, связанные с ввозом и вывозом товаров, их оплатой, по-прежнему громоздки и длительны, действует сложная иерархия документов, которая формируется под удобство контроля, содержит избыточные требования и ограничения для участников внешнеэкономической деятельности. Необходимы быстрое продвижение на пути внедрения современных электронных технологий обмена данными, уход от неоднократного предоставления одних и тех же сведений в различных форматах разным службам и государственным органам, расширение практики применения института финансовых гарантий для сокращения сроков выпуска товаров, либерализация сроков предоставления информации о валютных сделках и условий административной ответственности за их нарушение.

Деятельность по снижению и устранению внутренних барьеров (ограничений) для развития экспорта, в первую очередь, будет направлена на совершенствование таможенного регулирования и таможенного администрирования, правил валютного и экспортного контроля, возмещения НДС при экспорте в целях снижения обременительности, повышения предсказуемости и прозрачности регуляторной среды для участников внешнеэкономической деятельности, упрощения и ускорения административных торговых процедур.

Упрощение, ускорение и удешевление административных процедур при экспорте, осуществляется в рамках реализации Программы (Подпрограмма 5 «Совершенствование таможенной деятельности»), Дорожной карты «Совершенствование таможенного администрирования», а также Дорожной карты по поддержке экспорта (раздел I «Сокращение и упрощение порядка прохождения экспортных процедур»).

Важнейшими мероприятиями Дорожной карты «Совершенствование таможенного администрирования» являются:

- ускорение выдачи разрешительных документов;

- освобождение лиц от обязанности представлять на бумажных носителях значительную часть документов;

- внедрение удалённого выпуска товаров;

- качественное совершенствование системы управления рисками;

- внесение в Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях изменений, обеспечивающих соразмерность наказания за правонарушения в сфере таможенного дела тяжести совершённого деяния;

- существенное сокращение сроков прохождения товаров через пункты пропуска, в том числе через морские порты.

Таким образом, полномасштабное выполнение дорожной карты «Совершенствование таможенного администрирования» позволит существенно сократить сроки подготовки документов, необходимых для прохождения всех процедур, связанных с экспортом товаров, и сроки совершения таможенных операций в отношении таких товаров, а также снизить издержки, связанные с осуществлением административных процедур.

Координацию работы по выполнению мероприятий соответствующей Дорожной карты осуществляет ФТС России.

Дорожной картой по поддержке экспорта в 2014-2015 гг. предусмотрено совершенствование (создание благоприятных) условий применения участниками внешнеэкономической деятельности таможенной процедуры переработки товаров на таможенной территории в целях стимулирования экспортно-ориентированного производства; упрощение процедуры выпуска при экспорте определенных товаров, в том числе товаров, экспортируемых малыми производственными предприятиями; выявление резервов по сокращению и оптимизации процедур, связанных с экспортом несырьевых товаров.

Другие направления работы по упрощению административных процедур для экспортеров, определенные Программой (Подпрограмма 4 «Совершенствование системы государственного регулирования ВЭД») и Дорожной картой по поддержке экспорта, включают:

– упрощение и ускорение процедур, связанных с подтверждением соблюдения требований законодательства об экспортном контроле;

– дальнейшую либерализацию валютного регулирования и валютного контроля при экспорте, обеспечивающую при этом сохранение необходимого уровня контроля со стороны государства для противодействия незаконному оттоку капитала;

– дальнейшие шаги по упрощению процедуры возврата НДС при экспорте, включая развитие применения заявительного порядка возмещения НДС, обеспечение возможности представления налогоплательщиками документов в электронном виде в обоснование применения налоговой ставки 0 процентов по НДС;

– организацию эффективного электронного межведомственного документооборота для упрощения применения административных процедур при экспорте;

– дифференциацию санкций, налагаемых за несоблюдение порядка оформления и представления отчетности, документов и информации.

В рамках реализации принятых документов по развитию внешнеэкономической деятельности к 2018 г. предполагается:

– сократить число документов, необходимых для экспорта товаров, не требующих лицензий и разрешений, до четырех;

– существенно сократить сроки выдачи государственными органами разрешительных документов, необходимых для экспорта товаров;

– ввести освобождение лиц от обязанности представлять документы, уже имеющиеся в базах данных государственных органов;

– провести оптимизацию системы управления рисками, позволяющую освободить добросовестных экспортеров от избыточных проверок.

В результате мер по совершенствованию административных торговых процедур Россия к 2018 г. должна войти в двадцатку лучших стран мира в рейтинге Всемирного банка Doing Business по показателю «Международная торговля».

Деятельность по совершенствованию административных процедур при экспорте будет подкреплена улучшением физической пограничной инфраструктуры – развитием системы пунктов пропуска на государственной границе Российской Федерации. Программой предусмотрено создание благоприятных условий (инфраструктурного и административного характера) в пунктах пропуска для обеспечения внешнеэкономической деятельности, перемещения через государственную границу грузов и пересечения ее физическими лицами.

Особые меры предусмотрены для ускорения прохождения товаров через морские пункты пропуска. Распоряжением Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2014 г. № 739-р утвержден План мероприятий по улучшению транспортной ситуации в морских портах. Выполнение данного Плана позволит решить комплекс инфраструктурных, административных, информационно-технологических, организационных и иных проблем, существенно сократить сроки вывоза товаров через морские порты и снизить издержки предпринимателей.

### 4.2.2 Повышение эффективности финансовой поддержки экспорта

В настоящее время в России существуют отдельные элементы системы финансовой поддержки экспорта: экспортные кредиты, программа субсидирования процентных ставок, страхование от предпринимательских и политических рисков, государственные гарантии и кредиты.

***Предоставление экспортных кредитов***. В соответствии с Меморандумом о финансовой политике государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)», утвержденным распоряжением Правительства РФ от 27 июля 2007 г. № 1007-р, одним из основных направлений деятельности Внешэкономбанка является поддержка экспорта российской продукции. В 2013 г. во Внешэкономбанке создано новое структурное подразделение – Департамент финансирования экспорта, на которое возложены задачи по созданию и реализации данного финансового инструмента. В 2013 году Внешэкономбанком заключено 9 экспортных кредитных соглашений на сумму 13,4 млрд. рублей (0,4 млрд. долл. США). В то же время за 2013 год Эксимбанк США заключил 29 кредитных соглашений на общую сумму 6,9 млрд долл. США, тем самым поддержав экспорт США на сумму 7,9 млрд. долл. США. Общий портфель финансовой поддержки экспорта Эксимбанка США (с учётом кредитов, гарантий и страховых договоров) в 2013 г. составляет 27,3 млрд. долл. США (3,8 тыс. договоров). Бразильский банк развития BNDES предоставил в 2013 г. кредитов на сумму 7,1 млрд. долл. США. В соответствии с Дорожной картой по поддержке экспорта Группе Внешэкономбанка необходимо увеличить объемы кредитов, предоставленных в целях поддержки экспорта с 0,4 млрд. долл. США в 2013 г. до 4,4 млрд. долл. США в 2015 году и до 18,2 млрд. долл. США к 2018 году.

***Программа субсидирования процентной ставки экспортных кредитов в отношении высокотехнологичной продукции***. Данная программа утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 13 декабря 2012 г. № 1302 «О правилах предоставления из федерального бюджета субсидии в виде имущественного взноса Российской Федерации в государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Федеральным бюджетом предусмотрены следующие имущественные взносы во Внешэкономбанк на возмещение части затрат, связанных с поддержкой производства высокотехнологичной продукции: в 2013г. – 3 млрд. рублей; в 2014 г. – 1,51 млрд. рублей; в 2015 г. – 0,46 млрд. рублей.

***Страхование от предпринимательских и политических рисков.*** В целях страховой поддержки российских экспортеров с 2011 года начало свою деятельность Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций ОАО «ЭКСАР», которое показывает высокую динамику развития. В 2013 году агентством застраховано 59 проектов на сумму 74 млрд. рублей. ОАО «ЭКСАР» разработаны и внедрены следующие основные продукты по страхованию экспортных кредитов на основе лучшего международного опыта: страхование кредита покупателю; страхование кредита поставщика; страхование рисков по аккредитиву; комплексное страхование экспортных кредитов; страхование инвестиций; страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера; страхование экспортного факторинга.

В 2014 году планируется внести изменения в Федеральный закон «О банке развития» в целях обеспечения правоспособности ОАО «ЭКСАР» предоставлять гарантии, которые необходимы при работе с отдельными капиталоемкими международными проектами, реализуемыми при участии российских экспортеров, для закрытия рисков по экспортному проекту. Следует отметить, что выдача гарантий, обеспечивающих безусловное покрытие платежных обязательств по проекту, применяется на практике зарубежными экспортными страховыми агентствами. Такой инструментарий, в частности, используют агентства Италии, Франции, Германии. Предоставление ОАО «ЭКСАР» гарантий в рамках осуществления деятельности по страховой поддержке экспорта необходимо для усиления конкурентных позиций российских экспортеров при реализации международных проектов, в том числе за счет обеспечения конкурентоспособных условий финансирования, доступа к заемному финансированию на более выгодных условиях.

Кроме того, в целях создания инструментария ОАО «ЭКСАР» по предоставлению 100-процентного страхового покрытия для отдельных экспортных проектов вносятся изменения в постановление Правительства Российской Федерации от 22 ноября 2011 г. № 964. Государственная поддержка в форме 100 процентов страхового покрытия необходима по экспортным проектам, реализуемым в условиях высокой конкуренции с иностранными поставщиками. Для обеспечения конкурентоспособности российских производителей необходимо обеспечить уровень государственной финансовой поддержки в форме страхового покрытия на условиях, аналогичных предоставляемым конкурентам российских производителей зарубежными экспортно-кредитными агентствами. При этом необходимо учитывать, что для отдельных отраслей (например, гражданское авиастроение) 100-процентное покрытие рисков является безусловным требованием международных кредитных организаций, и предоставление ОАО «ЭКСАР» такого инструментария необходимо для обеспечения доступа российских поставщиков на международные рынки.

***Государственные гарантии и кредиты.*** Порядок предоставления государственных гарантий Российской Федерации определен Правилами, утвержденными постановлением Правительства Российской Федерации от 1 ноября 2008 г. № 803. Агентом Правительства Российской Федерации по предоставлению государственных гарантий выступает ЗАО «Росэксимбанк». В 2013 г. ЗАО «Росэксимбанк» предоставил государственных гарантий на сумму 94 млн. долл. США. Перечень промышленной продукции, в отношении которой может быть использована государственная гарантия утвержден распоряжением Правительства Российской Федерации от 21 сентября 2004 г. № 1222-р. В соответствии с Федеральным законом от 2 декабря 2013 г. № 349-ФЗ «О федеральном бюджете на 2014 год и на плановый период 2015 и 2016 годов» в 2014 году предусмотрено предоставление государственных гарантий на сумму 1,6 млрд. долл. США. Вместе с тем система государственной гарантийной поддержки экспорта остается неэффективной и широкого применения не получила. Основная причина - это сложная процедура ее получения, а также крайне консервативный подход Минфина России к определению лимита рисков для использования инструментов финансовой поддержки экспорта.

Несмотря на наличие практически полной линейки инструментария по финансовой поддержке экспорта, ее эффективность крайне низкая. Основные недостатки данной системы состоят, во-первых, в дороговизне кредитных ресурсов, которая делает неконкурентной финансовую компоненту поддержки экспорта. При этом надо понимать, что отечественные экспортеры проигрывают в конкуренткой борьбе за экспортные рынки в первую очередь потому, что не могут предоставить иностранным покупателям своей продукции тех привлекательных кредитных условий, которые они получают от наших конкурентов. В настоящее время процентные ставки по экспортным кредитам Внешэкономбанка достигают 7 и более процентов годовых в долл. США. Во-вторых, разорванность, фрагментарность всех элементов системы финансовой поддержки экспорта, отсутствие единых целей и координации деятельности, связанной с поддержкой экспорта, приводят к тому, что экспортер вынужден обращаться в несколько ведомств и институтов развития, но не всегда получает доступные и прозрачные механизмы поддержки. И, в-третьих, среди основных недостатков системы финансовой поддержки экспорта следует отметить ее забюрократизированность (громоздкие корпоративные процедуры) и отсутствие мотивации в получении конечного результате («процесс ради процесса»).

***В целях повышения конкурентоспособности*** экспортного финансирования одним из наиболее очевидных способов удешевления стоимости кредитов является субсидирование процентных ставок с учетом ограничений, вытекающих из правил ВТО и ОЭСР. Данный механизм заработал с начала 2014 г., и он полностью соответствует правилам ВТО/ОЭСР в этой области. Однако главной проблемой является недостаточность выделенных средств для того, чтобы сделать этот инструмент массовым. С учетом сложившейся мировой практики, а также рыночной стоимости фондирования кредитных и страховых операций величина субсидирования должна составлять не менее 10-14 млрд. рублей ежегодно. При этом федеральным бюджетом предусмотрены ассигнования Минпромторгу России с 2013 по 2015 годы в размере 5 млрд. рублей. По предварительным расчетам общего объема субсидий хватит на поддержку экспорта в виде предоставления субсидированных экспортных кредитов в сумме 50 млрд. руб. (1,5 млрд. долл. США) или 0,6 % несырьевого экспорта за 2013 год. Таким образом, бюджетных средств, выделенных на программу субсидирования, явно не достаточно.

В связи с этим при формировании бюджета на 2015 год и на плановый период 2016 и 2017 годов необходимо предусмотреть выделение субсидии в виде имущественного взноса во Внешэкономбанк в целях возмещения части затрат, связанных с поддержкой производства высокотехнологичной продукции, достаточных для реализации показателей Дорожной карты «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» (не менее 14 млрд. руб., начиная с 2015 года). Кроме того, для увеличения объемов экспортных кредитов Группы Внешэкономбанка до 18,2 млрд. долл. США к 2018, необходимо увеличение капитал ЗАО «Росэксимбанк», начиная с 2015 года. При этом в течение 2015 - 2018 годов требуется ежегодная докапитализация институтов Группы Внешэкономбанка, занимающихся кредитованием экспорта, в размере 10 млрд рублей.

При выходе на такие объемы экспортного финансирования доля кредитной поддержки в несырьевом экспорте составит около 6 %, что соответствует лучшим мировым стандартам. Например, в 2012 году уровень кредитной поддержки экспорта в Германии составлял 15,3 млрд. долл. США, в Республике Корея – 22,6 млрд. долл. США. В 2012 году Китай потратил на среднесрочное и долгосрочное официальное экспортное кредитование 45 млрд. долл., США – 31,3 млрд. долл. США.

Предстоит решить задачу дешевого фондирования Внешэкономбанка, что можно сделать путем предоставления льготного фондирования со стороны Банка России, предоставления государственных гарантий для обеспечения обязательств Внешэкономбанка при привлечении средств на рынке капитала, использования факторинга в отношении задолженности по экспортным кредитам.

В соответствии с Дорожной картой по поддержке экспорта ***в целях повышения доступности*** экспортного финансирования для обеспечения массового доступа российских экспортеров и зарубежных покупателей их продукции к дешевым финансам в рамках группы Внешэкономбанка в 2014 г. планируется создать специальную клиентоориентированную инфраструктуру – Центр кредитно-страховой поддержки экспорта. В качестве базы такого института будет использовано входящее в Группу Внешэкономбанка страховое агентство ОАО «ЭКСАР». Формирование Центра, объединяющего кредитный и страховой инструментарий, является системным шагом в развитии государственной системы финансовой поддержки экспорта в России. Объединение компетенций по кредитованию и страхованию экспортных контрактов на одной площадке позволит повысить координацию институтов-участников господдержки на операционном уровне, а также обеспечит реализацию комплексного инструментария поддержки экспорта. Кроме того, координация кредитного и страхового инструментария на операционном уровне будет способствовать ускоренному достижению эффекта для развития экспорта в целом, а также решению государственных задач по наращиванию объемов несырьевого экспорта, росту экспорта высокотехнологичной продукции, поддержке экспортных поставок на стратегически значимые для России рынки.

Подобный подход к объединению кредитных и страховых компетенций по поддержке экспорта подтверждается международной практикой. В частности, объединение инструментария кредитной и страховой поддержки в рамках одного института было реализовано в качестве решения по организации государственной системы поддержки экспорта на различных этапах развития национальной экономики в таких странах, как Республика Корея, Турция, Чехия, Канада и в ряде других.

### 4.2.3 Развитие механизмов информационно-консультационной и промоутерской поддержки экспорта

Эффективность системы информационной поддержки экспорта зависит от влияния следующих факторов:

- возможность сегментации потребностей экспортеров, определения их мотиваций, барьеров и целевых групп;

- адаптивности механизмов информационной системы к потребностям различных целевых групп экспортеров (с учетом специфики каждого из сегментов целевых групп);

- удобства и простоты в получении экспортерами информационной поддержки (создание единого и доступного информационного окна);

- актуальности предоставляемой информации и используемых каналов коммуникаций с точки зрения донесения информации до экспортеров;

- максимального охвата представителей целевых групп экспортеров (в отраслевом, региональном разрезах).

В рамках мероприятий, направленных на развитие механизмов информационно-консультационной поддержки экспорта, целесообразно говорить о создании национальной информационной системы, которая объединит существующие на федеральном и региональном уровнях элементы и направления информационной поддержки в единый эффективный механизм. Устойчивость данной системы должна быть обеспечена за счет всестороннего использования при ее разработке и продвижении аналитических, исследовательских, маркетинговых, сетевых и других инструментов. Отправной точкой в формировании системы должно стать определение задач и направлений информационной поддержки, определение перечня обязательных участников системы на федеральном и региональном уровнях, а также определение координатора системы и ожидаемых результатов.

Задачи и направления информационной поддержки должны быть определены с учетом существующих барьеров, снижающих эффективность предлагаемых государством мер по поддержке экспортеров, к которым можно отнести:

- низкий уровень осведомленности российских предпринимателей о существующих мерах государственной поддержки экспорта,

- отсутствие знаний, включая базовые (особенно среди региональных субъектов малого и среднего предпринимательства), позволяющих наилучшим образом использовать инструменты финансовой и нефинансовой поддержки;

- недостаточный уровень доверия целевых групп экспортеров в действенность государственных мер, вызванный отсутствием достоверной информации об историях успеха (конкретных результатах поддержки).

К задачами информационно-консультационной поддержки экспорта следует отнести:

- устранение информационного разрыва между осуществляемыми государством мерами финансовой и нефинансовой поддержки и уровнем информированности экспортеров;

- повышение уровня образованности участников внешнеэкономической деятельности;

- наглядная демонстрация участникам внешнеэкономической деятельности результатов полученной государственной поддержки (формирование и продвижение историй успеха).

Информационная поддержка должна осуществляться по следующим направлениям:

- ***оперативное информирование и консультационная поддержка*** ***участников внешнеэкономической деятельности*** (о текущем состоянии, ключевых событиях, изменениях, планах в области внешнеэкономической деятельности и государственной поддержки экспорта). В 2013 г. с учетом значительного интереса участников внешнеэкономической деятельности к проблематике ВТО была учреждена автономная некоммерческая организация «Центр экспертизы по вопросам ВТО». Задачей данного Центра является непосредственная поддержка российских производителей в условиях членства в ВТО (с использованием инструментария этой организации) в целях оперативного реагирования на возникающие проблемы и защиты экономически обоснованных интересов отечественного бизнеса в рамках правил ВТО. Развитие информационной среды и информационных ресурсов в сфере внешнеэкономической деятельности будет осуществляться по нескольким направлениям. Во-первых, это модернизация (дизайна, технической и сервисной составляющих) единого Портала внешнеэкономической информации Минэкономразвития России в сети Интернет (далее – Портал) и сайтов торговых представительств Российской Федерации, расширение круга источников для наполнения Портала с возможной интеграцией других информационных систем и сайтов, поставляющих информацию, совершенствование регламентов предоставления информации, оптимизация его информационной структуры. Во-вторых, это развитие Каталога российских экспортно-ориентированных товаров и услуг, регистрация компаний-экспортеров в Каталоге, регистрация Каталога в международных доменах, достижение высокого уровня посещаемости иностранными пользователями сайта Каталога. И в-третьих, это разработка Внешэкономбанком интернет-сайта, позволяющего организациям-экспортерам осуществлять заполнение (направление) заявок и подачу первичных документов в целях получения финансовой поддержки в режиме «одного окна» через Интернет;

***- обучение и специальные информационные мероприятия для участников внешнеэкономической деятельности*** (запуск специализированных образовательных программ и обучающих курсов на базе высших учебных заведений, к примеру, на базе Всероссийской академии внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации). На базе ОАО «ЭКСАР» предполагается создать центр обучения и информационной поддержки российских экспортеров (включая МСП) по вопросам внешнеэкономической деятельности, регулирования и практики ВТО и ОЭСР. В части организации тематических семинаров и конференций для экспортеров предполагается проведение Минэкономразвития России совместно с ОАО «ЭКСАР», другими заинтересованными структурами специальных семинаров по вопросам поддержки экспорта в субъектах Российской Федерации, а также проведение ежегодных всероссийских конференций по вопросам экспортной деятельности. Развитие системы информационной поддержки экспорта будет направлено на создание специализированных центров консультирования и обучения по вопросам внешнеэкономической деятельности. Кроме того, будет осуществляться подготовка, выпуск и распространение специальных информационно-разъяснительных изданий, включая издание путеводителей для бизнеса по иностранным государствам и обзоров по условиям доступа российской продукции на зарубежные рынки, разработку практических разъяснительных пособий в формате пошаговых инструкций по прохождению административных процедур, в том числе таможенных процедур при экспорте и процедур валютного контроля и возврата НДС, а также разработку пособия для начинающих экспортеров.

***- получение на регулярной основе обратной связи от экспортеров, осуществляемое в рамках национального обследования организаций-экспортеров,*** для последующей актуализации и корректировки предпринимаемых государством шагов. Обследование будет направлено на оценку мотивации /барьеров компаний к ведению экспортной деятельности; на выявление актуальных потребностей, мнений и предложений в части поддержки экспорта государством; на получение оценки уровня информированности о возможностях, предоставляемых государством, в том числе через институт торговых представительств, а также на получение оценки уровня удовлетворенности взаимодействия бизнеса с государственными органами и компаниями, осуществляющими нефинансовую и финансовую поддержку. Для реализации данного направления должна быть сформирована сегментированная база российских экспортеров (по размеру компаний - крупные, средние и малые; отраслевой направленности; географии поставки продукции; регион местонахождения). Необходимо отметить актуальность проведения данного обследования в российских регионах с целью выявления региональной специфики и дальнейшей разработки механизмов информационно-консультационной и промоутерской поддержки экспортеров с учетом региональной специфики. Основным координатором организации и проведения общенационального обследования выступит Минэкономразвития России при поддержке финансовых институтов (Внешэкономбанк, ОАО «ЭКСАР»).

Основные задачи по развитию механизмов промоутерской поддержки экспорта включают:

– расширение и совершенствование условий реализации выставочной программы федеральных органов исполнительной власти, обеспечение информационной прозрачности организации российских экспозиций на зарубежных выставках и ярмарках, частично финансируемых за счет средств федерального бюджета; повышение эффективности планирования и проведения национальных выставок Российской Федерации в зарубежных странах;

– дальнейшее развитие программы бизнес-миссий Минэкономразвития России, повышение репрезентативности проводимых бизнес-миссий как с точки зрения их фирменного состава и отраслевой направленности, так и с позиций географического охвата с учетом степени приоритетности торговых партнеров;

– создание условий для реализации в формате государственно-частного партнерства проектов по формированию российской товаропроводящей инфраструктуры за рубежом (складской, сервисной, сбытовой, включая учреждение в случае целесообразности российских торговых домов в иностранных государствах);

– реализацию новых форматов специализированных промоутерских мероприятий, в том числе партнериатов с участием субъектов малого и среднего предпринимательства для налаживания деловых контактов и кооперационных связей с зарубежными партнерами, ярмарок субконтрактов с привлечением предприятий и организаций, заинтересованных в участии в региональных и глобальных производственно-технологических цепочках.

Инструменты информационно-консультационной и промоутерской поддержки экспортеров будут отражать специфику сегмента конкретной целевой группы, адресно отвечая на потребности экспортеров.

### 4.2.4 Улучшение условий доступа и деятельности на внешних рынках, устранение торговых и инвестиционных барьеров

Основные направления деятельности в области торгово-политической поддержки экспорта, улучшения условий доступа на внешние рынки, устранения дискриминационных ограничений включают:

– обеспечение эффективного использования инструментария ВТО, в том числе возможностей многостороннего механизма разрешения споров ВТО, для недопущения принятия, приостановления и (или) отмены необоснованных ограничений в отношении российских организаций и их продукции на внешних рынках;

– использование механизма региональных торговых соглашений (соглашений о свободной торговле) и создаваемых в их рамках процедур урегулирования торговых споров для улучшения условий доступа на зарубежные рынки, а также для неприменения дискриминационных и иного рода необоснованных, не соответствующих международной практике ограничений во взаимной торговле. Для этих целей может использоваться механизм взаимного предварительного информирования и взаимных консультаций сторон;

– совершенствование системы работы по торговым и инвестиционным барьерам на внешних рынках, включающее:

-- совершенствование системы мониторинга решений принимающей страны и ситуаций, которые потенциально могут привести к появлению и (или) усилению ограничений (барьеров) по доступу на рынки, с ориентацией на раннее выявление и предупреждение появления ограничений (барьеров) через проведение переговоров и консультаций; основные участники мониторинга – торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах и Минэкономразвития России;

-- формирование и развитие постоянных торговых диалогов по вопросам взаимного доступа на рынки с ведущими торговыми партнерами, в том числе под эгидой Евразийской экономической комиссии;

-- формирование и развитие партнерства государства и бизнеса, включая механизм практического взаимодействия по конкретным кейсам в вопросах предупреждения, идентификации и устранения ограничений (барьеров) для экспорта и инвестиций на внешних рынках;

-- развитие и регулярную актуализацию информационных ресурсов Минэкономразвития России и Евразийской экономической комиссии по существующим ограничениям (барьерам) по доступу на внешние рынки, обеспечение механизма обратной связи в рамках данных информационных систем для оперативной регистрации заявлений (жалоб) бизнеса о действующих ограничениях (барьерах) и быстрого реагирования на них.

В целях дальнейшего повышения эффективности работы по доступу на внешние рынки и созданию благоприятных (нормальных) условий деятельности на них должна быть выстроена общая институциональная рамка защиты коммерческих интересов российских компаний на зарубежных рынках, которая не будет ограничиваться только торгово-политическими барьерами. Данная институциональная рамка должна обеспечивать охват всего комплекса возможных ситуаций, связанных с применением формальных и неформальных ограничений в отношении российских компаний, участвующих в международных торгах и программах государственных и корпоративных закупок за рубежом, а также реализующих инвестиционные проекты. Система защиты коммерческих интересов российских компаний будет иметь институциональную основу в виде подразделения Минэкономразвития России, аккумулирующего жалобы (запросы на защиту коммерческих интересов) российских организаций. В рамках своей деятельности по обеспечению обоснованных (законных) таких интересов данная система будет опираться на весь комплекс официальных зарубежных представительств Российской Федерации (не только торговые представительства), а также на межправительственные органы развития двустороннего торгово-экономического сотрудничества. Будут внедрены регламенты работы по защите коммерческих интересов российских организаций на внешних рынках.

В рамках данного подхода деятельность в области политико-дипломатического лоббирования и сопровождения проектов и сделок с российским участием за рубежом будет направлена на обеспечениенормальных, формально и фактически недискриминационных условий работы российских организаций на внешних рынках, включая преодоление бюрократических, недружественных и коррупционных практик со стороны чиновников принимающих стран. Возможности для продуктивной работы на данном направлении расширяются в связи с выделением в деятельности Минэкономразвития России по продвижению экспорта категории значимых проектов. По таким проектам разрабатываются паспорта проектов и дорожные карты по их реализации.

### 4.2.5 Развитие деятельности торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах по поддержке экспорта

Основная цель работы по развитию и совершенствованию системы торговых представительств, которая ведется на основе одобренной Правительством Российской Федерации Концепции формирования «нового облика» торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах, – превратить их в реальный механизм поддержки экспорта российских товаров и услуг.

Ключевыми задачами в сфере развития системы торговых представительств и их деятельности по поддержке экспорта являются:

– расширение возможностей и функционала торговых представительств в области поддержки и продвижения экспорта, развитие их компетенций как сервисных центров для экспортеров, предлагающих набор стандартных продуктов и видов поддержки (включая формирование на базе торговых представительств комплексного механизма поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства);

– донастройка географического размещения торговых представительств, включая учреждение новых торговых представительств в странах (регионах) высокой концентрации российских экономических интересов;

– предоставление возможности командирования для работы в составе торговых представительств представителей субъектов Российской Федерации и российских объединений предпринимателей, в том числе координирующих в стране пребывания проекты субъектов малого и среднего предпринимательства;

– привлечение высококвалифицированных специалистов для работы в торговых представительствах по направлениям информационно-консультационной, организационной, рекламно-маркетинговой, юридической и иной поддержки экспортеров;

– совершенствование системы мотивации сотрудников торговых представительств, когда поощрения и оплата, продление или расторжение контракта напрямую зависят от оценки эффективности их деятельности, в первую очередь, по поддержке экспорта;

– совершенствование организационно-правовой формы торговых представительств, в том числе с использованием в случае целесообразности инструментов государственно-частного партнерства для снятия формальных ограничений по оказанию экспортных услуг;

– оптимизация системы управления торговыми представительствами, порядка планирования и организации их работы.

Деятельность торговых представительств будет по возможности синхронизирована с операциями и проектами финансовых институтов развития в стране пребывания. Кроме того, должна быть сформирована цепочка, соединяющая процедуры от определения экспортного рынка и покупателя, а также получения экспортного кредита и его страхования до продвижения проекта торговым представительством непосредственно в стране пребывания. В Дорожной карте по поддержке экспорта определено, что ежегодно торговые представительства реализуют не менее 250 паспортов внешнеэкономических проектов российских компаний и субъектов Российской Федерации, из них не менее 30% проектов – с привлечением финансовых институтов развития.

Целевой уровень удовлетворенности бизнеса работой торговых представительств, зафиксированный в Программе, составляет 80% в 2015 г. и не менее 95%, начиная с 2017 года.

### 4.2.6 Формирование благоприятной внешней среды для развития экспорта

Формирование благоприятной внешней среды для развития экспорта включает участие в деятельности международных экономических организаций и форумов, участие в программах по содействию международному развитию, продвижение позитивного делового имиджа России за рубежом, работу с соотечественниками, упрощение визового режима и другие меры. В рамках данного направления решается широкий круг задач, оказывающих непрямое, но в ряде случае существенное влияние на развитие отечественного экспорта, условия доступа и работы на внешних рынках:

– через участие в международных организациях и форумах обеспечивается учет интересов России как в процессе развития и регулирования мировой экономики и международной торговли, так и при реализации региональных и глобальных проектов экономического сотрудничества; инициативная позиция России в международных организациях и форумах становится все более важным фактором продвижения экономических интересов и задач страны в глобальной экономике, в том числе в сфере развития экспорта;

– через механизм двусторонних программ содействия международному развитию (Россия – страна-бенефициар) в рамках совместных проектов сотрудничества могут формироваться дополнительные импульсы для развития отечественного экспорта, в том числе наукоемких товаров и услуг. Согласно Указу Президента Российской Федерации от 08 мая 2013 г. №476 Россотрудничество уполномочено координировать деятельность России по оказанию содействия международному развитию на уровне двусторонних отношений с зарубежными странами и обеспечивать ее увязку с российскими интересами, в том числе экономическими;

– через усиление работы с соотечественниками, проживающими за рубежом, будут формироваться условия для их участия (на взаимовыгодной основе) в консультировании российского экспортного бизнеса в отношении принятых правил, методов и практики торговли, возможных деловых партнеров, а также для участия в продвижении российских товаров, услуг и инвестиций на рынке страны проживания. В соответствии с Дорожной картой по поддержке экспорта в целях усиления и повышения адресности поддержки российских экспортеров на внешних рынках будет сформирована сеть внешнеторговых консультантов из соотечественников, проживающих за рубежом;

– через придание системного характера работе по созданию позитивного делового имиджа России за рубежом, консолидацию медийной поддержки этой деятельности будут формироваться благоприятная среда для ведения международного бизнеса российскими компаниями и положительное восприятие отечественной продукции, что особенно важно в случае выхода на рынок с новой, нетрадиционной для России продукцией.

### 4.2.7 Меры, обеспечивающие повышение организационной и продуктовой готовности к экспорту

Повышение организационной и продуктовой готовности российских организаций к экспорту будет обеспечиваться путем проведения общенациональной информационно-разъяснительной кампании(й) по вопросам экспортной деятельности и мер ее поддержки (соответствующие планы мероприятий ежегодно утверждаются Минэкономразвития России); через консультирование и обучение предпринимателей, особенно малого и среднего предпринимательства, по вопросам практической организации экспортной деятельности; посредством реализации предусмотренных Дорожной картой по поддержке экспорта специальных мероприятий, предусматривающих создание необходимых условий для экспорта высокотехнологичной продукции и наукоемких услуг, в числе которых:

– определение приоритетных высокотехнологичных гражданских секторов промышленности для поддержки проведения российскими организациями экспортно-ориентированных НИОКР в рамках реализации ими перспективных инвестиционных проектов;

– создание комплексного механизма поддержки сертификации на внешних рынках российской высокотехнологичной продукции;

– обеспечение получения российскими высокотехнологичными компаниями референций о результатах внедрения передовых высокотехнологичных разработок на внутреннем рынке, обязательных для участия в международных торгах и иных конкурсных процедурах за рубежом;

– создание и обеспечение функционирования комплексного механизма защиты на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности, созданных в Российской Федерации, а также интересов их правообладателей, в том числе в целях развития экспорта технологических инжиниринговых услуг.

## 4.3 Ключевые управленческие задачи и проекты для достижения целей Стратегии

При наличии в российской системе государственной поддержки экспорта основных институтов и механизмов поддержки экспорта, а также базовой линейки стимулирующих финансовых и нефинансовых инструментов сохраняется ряд принципиальных дефицитов и «узких» мест, не позволяющих сформировать критическую массу поддержки, сопоставимой с поддержкой, предоставляемой ведущими зарубежными странами своим экспортерам, а также не позволяющих получить синергический эффект от взаимодействия всех звеньев системы поддержки экспорта.

Важнейший дефицит – дефицит координации функционирования различных элементов системы поддержки экспорта и дефицит взаимодействия заинтересованных ее участников (стейк-холдеров). Данный дефицит проявляется как на уровне федеральной исполнительной власти, так и на уровне взаимоотношений федерального центра и регионов, органов государственного управления и бизнеса.

В настоящее время фактически отсутствует единый центр координации и целеполагания в сфере поддержки экспорта на уровне одного из уполномоченных министерств и ведомств или Правительства Российской Федерации. В силу пересечения зон ответственности (например, в части поддержки малого и среднего предпринимательства или применения гарантийного инструментария) имеет место прямое дублирование функций ряда организаций – участников системы поддержки экспорта. При этом поддержка экспорта не является ключевой деятельностью для большинства вовлеченных организаций (например, для Внешэкономбанка). Цели и задачи в этой сфере зачастую не имеют необходимого приоритета и не зафиксированы в соответствующих ключевых показателях эффективности (КПЭ), либо отражены формально и не имеют прямой связи с поставленными задачами (в том числе КПЭ Внешэкономбанка, Росэксимбанка в части реализации адресных мер поддержки экспорта и соответствующих эффектов).

Возможным решением для обеспечения координации и сбалансированности системы управления государственной поддержкой экспорта является формирование специального координирующего центра на уровне Правительства Российской Федерации (например, в форме подкомиссии по поддержке экспорта и доступу на внешние рынки или подкомиссии по развитию внешнеэкономической деятельности Правительственной комиссии по экономическому развитию и интеграции). Создание такого единого координационного органа с соответствующим уровнем федеральных полномочий позволит поставить согласованные цели и задачи для ключевых институтов, задействованных в развитии экспорта, закрепив на уровне КПЭ роль и ответственность каждого участника. Кроме того, данный орган позволит наладить действенный контроль за распределением государственных финансовых ресурсов и полномочий в этой сфере, обеспечив прозрачность и комплексность оценки эффективности реализации всего инструментария государственной поддержки экспорта с учетом имеющихся целей и приоритетов в этой сфере.

Современная зарубежная практика свидетельствует о значительных усилиях ведущих участников международной торговли, предпринимаемых для усиления координации в сфере поддержки и продвижения экспорта на внешние рынки[[3]](#footnote-3).

Кроме создания федерального координационного центра в сфере поддержки экспорта, актуальной задачей на текущей стадии развития национальной системы поддержки экспорта является формирование центров компетенции с четким закреплением ответственности (без дублирования) за реализацию финансовых и нефинансовых инструментов поддержки экспорта. Помимо определения ролей и закрепления функций за центрами компетенции, потребуется закрепление порядка их взаимодействия, в том числе для согласованного применения сформированного инструментария и достижения таким образом максимального эффекта от мер господдержки.

В сфере финансовой поддержки экспорта усиление координации должно происходить внутри Группы Внешэкономбанка, обеспечивающей официальное экспортное финансирование и целевую финансовую поддержку экспорта за счет собственных средств, а также по линии: Группа Внешэкономбанка, банки и страховые компании с государственным участием – Минэкономразвития России, являющееся разработчиком и ответственным за реализацию программных документов по развитию внешнеэкономической деятельности (ВЭД) и по поддержке экспорта. Создание механизма координации и целеполагания в сфере финансовой поддержки экспорта позволит быстрее и эффективнее ликвидировать сохраняющиеся «узкие» места: в части комбинирования финансовых продуктов, интеграции кредитной и страховой поддержки, структурирования финансовых сделок, повышения доступности финансовых услуг и снижения их стоимости, устранения дублирования отдельных функций, включая работу по оценке рисков, выхода на широкую массу клиентов – средних и крупных предпринимателей.

Для достижения эффективной координации и соответствующего повышения результативности деятельности в сфере финансовой поддержки экспорта в рамках Группы Внешэкономбанка будут решены следующие задачи:

– создан единый центр кредитно-страховой поддержки экспорта на базе ОАО «ЭКСАР», обеспеченный необходимыми объемами фондирования деятельности по кредитованию экспортеров. Формирование единого центра компетенций в сфере финансовой поддержки экспорта будет способствовать повышению качества и дальнейшему расширению линейки финансовых продуктов для экспортеров, позволит со временем обеспечить массовый доступ отечественных экспортеров и зарубежных покупателей их продукции к конкурентоспособному экспортному финансированию;

– разработаны и утверждены ключевые показатели эффективности деятельности в сфере финансовой поддержки экспорта для Группы Внешэкономбанка в целом и для ее отдельных участников с учетом необходимости реализации показателя – объем кредитов, предоставленных в целях поддержки экспорта, утвержденного Дорожной картой по поддержке экспорта.

Ключевым элементом целеполагания и координации в федеральном контуре финансовой поддержки экспорта должна стать разработка и реализация на практике единой государственной политики покрытия рисков для целей финансирования экспорта в интересах обеспечения уровня «аппетита» к риску, достаточного для эффективной поддержки российских компаний на перспективных страновых рынках, в том числе относящихся к категории проблемных. Если не обеспечить целесообразный на данном этапе развития экономики и экспортного потенциала России достаточно высокий «аппетит» к риску, особенно в сфере официального экспортного финансирования, то возникнут риски сокращения/утраты существенной части экспортных возможностей для отечественного бизнеса на развивающихся рынках, что может иметь особенно тяжелые последствия из-за вероятного сокращения рынков сбыта в развитых странах по причине политической напряженности и введенных санкций в отношении России.

Отлаженное взаимодействие в рамках федерального контура финансовой поддержки экспорта позволит формировать комплексные финансовые продукты для экспортеров, включая закрепление порядка взаимодействия организаций в процессе оказания поддержки.

Усиление координации в сфере нефинансовой поддержки экспорта может быть обеспечено как за счет укрепления и повышения статуса соответствующего направления деятельности в рамках Минэкономразвития России, так и путем создания специализированной организации (агентства) по поддержке и продвижению экспорта. Последняя могла бы обеспечить, во-первых, индивидуальную работу с экспортерами по принципу «единого окна», во-вторых, разработку и предложение стандартных пакетов экспортных услуг, в том числе на возмездной основе, в-третьих, позволила бы реализовать специальный подход и продукты для экспортеров – малых и средних предприятий (МСП), а также взять на себя планирование, организацию и проведение промоутерских мероприятий за рубежом. В настоящее время специализированные агентства поддержки экспорта действуют более чем в 70 странах (см. Приложения 6-8).

Система поддержки экспорта будет эффективно функционировать только при условии дополнения усилий, механизмов и инструментов, применяемых на уровне федерального центра, соответствующими усилиями, механизмами и инструментами, реализуемыми в субъектах федерации. До последнего времени региональное звено национальной системы поддержки экспорта не соответствовало масштабным задачам в этой области.

«Узкими» местами в сфере поддержки экспорта являются незавершенный характер выстраивания системы взаимодействия по вопросам поддержки экспорта между центром и регионами, разрозненность мер поддержки экспорта в субъектах Российской Федерации, пока еще не полный охват регионов инфраструктурой поддержки экспорта.

Создание комплексной системы поддержки внешнеэкономической деятельности на уровне субъектов Российской Федерации предполагает интеграцию всех имеющихся в регионах инструментов финансовой и нефинасовой поддержки ВЭД, что будет способствовать повышению координации, прозрачности и упрощению доступа к данным инструментам участников ВЭД, в первую очередь МСП-экспортеров. Основными задачами в рамках этого направления являются:

‑ разработка и реализация в субъектах Российской Федерации государственных программ (подпрограмм) развития внешнеэкономической деятельности и (или) поддержки экспорта;

– определение ответственности региональных органов управления за результаты деятельности в сфере поддержки экспорта путем разработки и закрепления соответствующих КПЭ, в том числе для руководства субъектов Российской Федерации;

– дальнейшее развитие и расширение охвата региональной инфраструктуры поддержки ВЭД; внедрение системы целевых ориентиров, единых методических и иных требований к деятельности региональных центров координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства и Евро Инфо Корреспондентских Центров, направленных на обеспечение роста числа МСП-экспортеров;

– налаживание механизма информационного и практического взаимодействия между органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, элементами региональной инфраструктуры поддержки ВЭД, с одной стороны, и уполномоченными федеральными органами исполнительной власти, институтами развития в сфере ВЭД (Внешэкономбанк, ОАО «ЭКСАР», ЗАО «Росэксимбанк»), торговыми представительствами Российской Федерации в иностранных государствах, с другой.

Последовательная реализация мер по развитию механизмов нефинансовой поддержки экспорта, в первую очередь в ее региональном звене, при усилении координации поддержки экспорта на всех уровнях позволит перейти к более эффективной, экспансионистской экспортной политике, ориентированной на активное рекламирование возможностей внешних рынков и деятельности на них российским экспортерам (ситуация, когда мы выбираем), взамен в основном пассивной экспортной политики, базирующейся на рекламировании и представлении отечественных экспортеров и их продукции внешним рынкам и потенциальным покупателям (ситуация, когда нас выбирают). Такое смещение акцентов в пользу проактивной, наступательной экспортной политики даст заметный импульс в плане роста числа организаций-экспортеров, диверсификации фирменной и товарной структуры экспорта.

Для повышения информированности действующих и потенциальных российских экспортеров об источниках получения помощи по экспорту, видах и условиях оказания экспортных услуг, содержательных, технических и иных особенностях существующих экспортных сервисов будет проведена инвентаризация соответствующих источников и услуг на всех уровнях национальной системы поддержки экспорта, как уже функционирующих, так и разрабатываемых. Будет создан и размещен в сети Интернет федеральный реестр организаций и услуг в сфере поддержки экспорта с максимальным объемом контактной и другой полезной для пользователей информации, включая интерактивный сервис для оценки качества предоставления услуг.

Одним из ключевых системных проектов в сфере поддержки экспорта, ориентированным на МСП, является проект внедрения механизма «единого окна» в области предоставления экспортных услуг и регулирования внешнеэкономической деятельности.

Создание «единого окна» для получения экспортных услуг напрямую связано с формированием общего методического и информационного поля в сфере поддержки экспорта с передачей всех необходимых компетенций и навыков на уровень региональной инфраструктуры поддержки экспорта, интегрированной в электронные системы федеральной и зарубежной инфраструктуры финансовой и нефинансовой поддержки (практически региональные центры поддержки экспорта превращаются в универсальные площадки для предложения и пакетирования экспортных услуг).

Проект «единое окно» в части регулирования ВЭД предполагает реализацию возможности однократного представления документов субъектами предпринимательской деятельности в стандартизованном виде через единый пропускной канал для их последующего использования всеми заинтересованными государственными органами, регулирующими внешнеэкономическую деятельность. Механизм «единого окна» позволяет, с одной стороны, выстроить более эффективную, прозрачную систему государственного контроля и распределения ресурсов, а с другой – снизить издержки бизнеса в сфере международной торговли. Это достигается за счет повышения уровня автоматизации государственных органов и межведомственного взаимодействия путем внедрения современных информационных и телекоммуникационных технологий.

По мере углубления евразийской экономической интеграции, наряду с национальными системами поддержки ВЭД, должны формироваться механизмы координации и взаимодействия в целях содействия ВЭД в рамках Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Указанные механизмы будут встроены в качестве важного элемента в единую торговую, а также промышленную и агропромышленную политики Союза. В области поддержки экспорта перспективными являются следующие направления сотрудничества государств-членов:

– создание механизма координации и взаимодействия уполномоченных государственных институтов стран ЕАЭС в сфере финансовой поддержки экспорта для продвижения на внешние рынки совместно произведенной продукции. В практике ЕС экспортные кредитные агентства стран-членов все чаще действуют совместно для продвижения на рынки третьих стран произведенных в ЕС сложной техники и оборудования, включая авиатехнику, энергетическое оборудование;

– создание механизма координации подготовки и проведения бизнес-миссий с участием предприятий стран ЕАЭС в третьи страны, прежде всего в страны, с которыми заключены или готовятся соглашения о свободной торговле;

– организация совместных экспозиций на зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях, в том числе в рамках проведения странами ЕАЭС национальных выставок за рубежом, с акцентом на совместно произведенную продукцию;

– создание механизма координации и взаимодействия официальных зарубежных представительств стран ЕАЭС для продвижения на внешних рынках совместно произведенной продукции;

– создание механизма координации и взаимодействия региональных организаций поддержки экспорта в странах ЕАЭС (на уровне административно-территориальных образований) для продвижения на внешние рынки совместно произведенной продукции;

– создание интегрированного информационного ресурса для организаций-экспортеров стран ЕАЭС;

– создание механизма координации деятельности уполномоченных органов стран ЕАЭС по устранению таможенных и административных барьеров для развития промышленного экспорта, включая упрощение таможенных процедур, упрощение предоставления налогоплательщикам документов по обоснованию применения налоговой ставки ноль процентров по НДС, в том числе в электронном виде. Важной задачей на современном этапе является построение интеграционного взаимодействия информационных систем, реализующих национальные механизмы «единого окна» стран ЕАЭС в сфере внешней торговли, для организации юридически значимого обмена информацией посредством интегрированной информационной системы внешней и взаимной торговли Таможенного союза.

В рамках согласованной (скоординированной) агропромышленной политики стран ЕАЭС намечено осуществление мер, направленных на увеличение объемов экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, повышение удельного веса поставок из стран ЕАЭС в общем объеме мировой торговли. Среди таких мер:

– координация сбытовой и маркетинговой политики на внешних рынках;

– проведение согласованной экспортной политики по отдельным товарным позициям, в том числе путем создания экспортного пула (прежде всего, зернового);

– использование механизма защиты географических указаний, включая наименования мест происхождения продукции;

– согласованные действия стран ЕАЭС по развитию экспортного потенциала в области агропромышленного комплекса.

# 5 Этапы реализации Стратегии

Национальная экспортная стратегия реализуется в период до 2030 года и включает два основных этапа:

– этап завершения формирования комплексной, конкурентоспособной с учетом лучших мировых практик национальной системы поддержки экспорта (до 2018 года);

– этап конкурентного (состязательного) функционирования национальной системы поддержки экспорта, оперативно и гибко адаптирующейся к меняющимся потребностям и задачам в сфере поддержки экспорта с учетом внутриэкономических и внешних факторов, уровня, форм и участников глобальной конкуренции за рынки сбыта (после 2018 года).

На первом этапе обеспечивается выполнение положений и мероприятий программных документов в сфере поддержки экспорта и ликвидируются дефициты и «узкие» места в этой деятельности, определенные в разделе 4.3. Во второй половине 2010-х годов происходит некоторое улучшение динамики российского экспорта и повышение в нем удельного веса несырьевых товаров, высокотехнологичной продукции и услуг. Намечающиеся тренды в сфере экспорта отражают постепенное движение в направлении формирования ресурсно-инновационной экспортной специализации России в системе мирового хозяйства.

На втором этапе реализуются инновационные подходы в сфере поддержки экспорта, обеспечивающие наиболее эффективную адаптацию системы поддержки к меняющимся условиям глобальной конкуренции и потребностям формирующихся новых экспортных секторов национальной экономики. В течение второго десятилетия реализации Стратегии происходит существенное улучшение экспортной динамики в части поставок продукции обрабатывающей промышленности, наукоемких товаров и услуг. При этом экспортная конфигурация по своим основным параметрам все более приближается к заявленной цели реализации Стратегии – формирование конкурентоспособной с позиций внутренней и глобальной экономики ресурсно-инновационной модели экспортной специализации России.

# 6 Механизм реализации Стратегии

Стратегия утверждается Правительством Российской Федерации. Вместе с утверждением Стратегии принимается план мероприятий, направленных на уточнение и корректировку действующих программных документов в сфере развития и поддержки экспорта, обеспечение реализации новых инициатив, содержащихся в Стратегии.

Основные составляющие механизма реализации Стратегии включают:

– межведомственную комиссию по развитию и поддержке экспорта на уровне руководителей федеральных министерств и ведомств для обеспечения эффективной, согласованной и скоординированной реализации Стратегии;

– взаимоувязанную по целевым показателями (индикаторам) государственных программных документов в сфере развития и поддержки экспорта систему КПЭ, охватывающую все уровни государственного управления и все организации, содействующие экспорту;

– систему соглашений Минэкономразвития России с ключевыми партнерами (крупными компаниями, союзами предпринимателей, субъектами Российской Федерации) по развитию внешнеэкономической деятельности;

– увязанную с целями, задачами, приоритетами и мерами настоящей Стратегии систему мер и механизмов поддержки экспорта на уровне субъектов Российской Федерации;

– ежегодный обзор реализации Стратегии с подготовкой в случае необходимости предложений по ее изменению и дополнению на площадке межведомственной комиссии по развитию и поддержке экспорта и Совета по внешнеэкономической деятельности при Минэкономразвития России.

**ПРИЛОЖЕНИЯ**

Приложение 1

**Рейтинг страновых экспортных рынков для России**

Интегральный показатель значимости экспортных рынков для России (ИПЭР) рассчитывается по кругу следующих показателей:

– доля в экспорте товаров России всего (по данным ФТС России/Росстата; вес показателя в ИПЭР – 0,3);

– доля в экспорте товаров России всего (по данным зеркальной статистики стран-партнеров; вес показателя в ИЭПР – 0,3);

– доля в экспорте услуг России всего (по данным Банка России; вес показателя в ИПЭР – 0,1);

– доля в экспорте технологий России всего (по данным Росстата; вес показателя в ИПЭР – 0,1);

– доля в экспорте машин, оборудования и транспортных средств России всего (по данным ФТС России/Росстата; вес показателя в ИПЭР – 0,1);

– доля в экспорте инновационных товаров России всего (по данным ФТС России/Росстата; вес показателя в ИПЭР – 0,1).

Перечисленные выше показатели взвешиваются в соответствии с присвоенными им весами и суммируются в интегральном показателе значимости экспортных рынков для России. Таким образом, ИПЭР отражает как количественные, так и структурные параметры российского экспорта.

В рейтинге ИПЭР за 2012 г. лидируют Германия и Нидерланды, далее следуют Белоруссия, Украина, Казахстан, США, Италия, Турция и Великобритания. Наиболее заметно в рейтинге ИПЭР в последние годы упрочились позиции Китая, Японии, Индии, Республики Корея, Алжира, при одновременном ослаблении позиций Германии, США, Финляндии, Франции, Болгарии, Венгрии, Испании, Ирана, Кипра.

На первые десять партнеров России в 2013 г. приходилось свыше 50% совокупного экспортного интереса нашей страны на внешних рынках, на первые 20 партнеров – почти 70%. На партнеров по Таможенному союзу – Белоруссию и Казахстан в 2013 г. приходилось 55,65% совокупного экспортного интереса России в СНГ, а с учетом Украины – 82,6%.

Ниже приводится перечень из 100 ведущих стран-партнеров России в рейтинге ИПЭР за 2006-2012 гг.

Интегральный показатель значимости экспортных рынков для России

| **Место в 2012г.** | **Страна** | **2006 г.** | **2007 г.** | **2008 г.** | **2009 г.** | **2010 г.** | **2011 г.** | **2012 г.** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | ГЕРМАНИЯ | 8,04 | 7,33 | 7,64 | 7,24 | 7,26 | 7,14 | 7,05 |
| 2 | НИДЕРЛАНДЫ | 7,48 | 7,04 | 6,00 | 5,59 | 6,08 | 5,57 | 6,79 |
| 3 | КИТАЙ | 5,03 | 4,22 | 3,70 | 4,95 | 4,75 | 6,10 | 6,08 |
| 4 | БЕЛОРУССИЯ | 4,74 | 5,04 | 5,29 | 5,29 | 5,03 | 5,08 | 5,52 |
| 5 | УКРАИНА | 5,27 | 5,58 | 5,48 | 4,42 | 5,48 | 5,56 | 5,10 |
| 6 | КАЗАХСТАН | 5,35 | 5,55 | 4,87 | 4,62 | 4,35 | 4,81 | 5,02 |
| 7 | США | 5,76 | 4,85 | 4,48 | 4,75 | 4,83 | 5,01 | 4,19 |
| 8 | ИТАЛИЯ | 3,84 | 3,76 | 3,92 | 4,46 | 4,12 | 3,82 | 3,77 |
| 9 | ТУРЦИЯ | 3,53 | 4,05 | 4,36 | 4,14 | 3,73 | 3,30 | 3,57 |
| 10 | ВЕЛИКОБРИТАНИЯ | 3,07 | 3,28 | 3,04 | 2,71 | 2,76 | 2,70 | 3,32 |
| 11 | ИНДИЯ | 2,45 | 2,52 | 2,58 | 4,27 | 3,31 | 2,99 | 3,22 |
| 12 | ПОЛЬША | 2,45 | 2,45 | 2,76 | 2,63 | 2,61 | 2,91 | 2,89 |
| 13 | ЯПОНИЯ | 1,59 | 1,75 | 1,75 | 1,88 | 2,50 | 2,24 | 2,50 |
| 14 | ФИНЛЯНДИЯ | 2,34 | 2,32 | 2,40 | 2,20 | 2,10 | 1,99 | 1,90 |
| 15 | ФРАНЦИЯ | 2,40 | 2,46 | 2,64 | 2,77 | 2,58 | 2,38 | 1,88 |
| 16 | РЕСПУБЛИКА КОРЕЯ | 1,04 | 1,30 | 1,57 | 1,91 | 2,16 | 1,97 | 1,62 |
| 17 | ШВЕЙЦАРИЯ | 1,83 | 1,70 | 1,09 | 1,60 | 1,56 | 1,65 | 1,49 |
| 18 | БЕЛЬГИЯ | 0,98 | 0,93 | 0,95 | 1,18 | 1,25 | 1,46 | 1,29 |
| 19 | АЛЖИР | 0,48 | 0,86 | 0,61 | 1,03 | 0,66 | 1,00 | 1,21 |
| 20 | ШВЕЦИЯ | 0,94 | 0,92 | 0,89 | 1,06 | 1,10 | 1,08 | 1,19 |
| 21 | БОЛГАРИЯ | 0,97 | 2,12 | 2,96 | 2,82 | 1,53 | 1,19 | 1,12 |
| 22 | ЛИТВА | 1,12 | 0,99 | 1,13 | 1,07 | 1,08 | 1,14 | 1,07 |
| 23 | ВЕНГРИЯ | 1,43 | 1,28 | 1,44 | 1,15 | 1,29 | 1,11 | 1,01 |
| 24 | ЧЕХИЯ | 1,14 | 0,98 | 1,20 | 1,11 | 1,16 | 0,99 | 0,99 |
| 25 | ИСПАНИЯ | 1,34 | 1,33 | 1,11 | 0,97 | 0,99 | 1,13 | 0,96 |
| 26 | ИРАН | 1,40 | 1,19 | 1,19 | 1,24 | 1,48 | 0,61 | 0,92 |
| 27 | СЛОВАКИЯ | 1,06 | 1,04 | 1,08 | 0,91 | 1,16 | 1,03 | 0,90 |
| 28 | АЗЕРБАЙДЖАН | 0,69 | 0,59 | 0,69 | 0,68 | 0,76 | 0,86 | 0,87 |
| 29 | ГРЕЦИЯ | 0,81 | 0,62 | 0,81 | 0,61 | 0,72 | 0,65 | 0,83 |
| 30 | КИПР | 1,27 | 1,00 | 0,89 | 0,71 | 0,86 | 0,67 | 0,76 |
| 31 | ЛАТВИЯ | 0,40 | 0,46 | 0,74 | 0,65 | 0,70 | 0,64 | 0,74 |
| 32 | УЗБЕКИСТАН | 0,59 | 0,86 | 0,89 | 0,93 | 0,88 | 0,81 | 0,74 |
| 33 | ВЬЕТНАМ | 0,36 | 0,37 | 0,54 | 0,74 | 0,59 | 0,66 | 0,74 |
| 34 | ВЕНЕСУЭЛА | 0,32 | 0,91 | 0,67 | 0,24 | 0,11 | 0,64 | 0,70 |
| 35 | КНДР | 0,79 | 0,64 | 0,50 | 0,85 | 0,72 | 0,58 | 0,59 |
| 36 | ЕГИПЕТ | 0,34 | 0,39 | 0,33 | 0,45 | 0,42 | 0,35 | 0,55 |
| 37 | СИНГАПУР | 0,25 | 0,35 | 0,67 | 0,63 | 0,59 | 0,62 | 0,54 |
| 38 | НОРВЕГИЯ | 0,50 | 0,41 | 0,45 | 0,35 | 0,48 | 0,47 | 0,52 |
| 39 | ГОНКОНГ | 0,16 | 0,18 | 0,16 | 0,32 | 0,31 | 0,38 | 0,45 |
| 40 | ЭСТОНИЯ | 0,75 | 0,46 | 0,27 | 0,37 | 0,34 | 0,40 | 0,44 |
| 41 | ТАДЖИКИСТАН | 0,28 | 0,46 | 0,44 | 0,38 | 0,39 | 0,31 | 0,42 |
| 42 | КИРГИЗИЯ | 0,41 | 0,42 | 0,40 | 0,42 | 0,46 | 0,45 | 0,41 |
| 43 | ТАЙВАНЬ (КИТАЙ) | 0,32 | 0,30 | 0,28 | 0,33 | 0,36 | 0,31 | 0,41 |
| 44 | СЬЕРРА-ЛЕОНЕ | 0,67 | 0,39 | 0,59 | 0,39 | 0,30 | 0,37 | 0,37 |
| 45 | ТАИЛАНД | 0,27 | 0,28 | 0,44 | 0,28 | 0,42 | 0,45 | 0,36 |
| 46 | БРАЗИЛИЯ | 0,17 | 0,25 | 0,36 | 0,34 | 0,41 | 0,34 | 0,35 |
| 47 | АВСТРИЯ | 0,87 | 0,63 | 0,53 | 0,53 | 0,45 | 0,50 | 0,35 |
| 48 | ТУРКМЕНИЯ | 0,12 | 0,18 | 0,31 | 0,44 | 0,28 | 0,39 | 0,35 |
| 49 | НОВАЯ ЗЕЛАНДИЯ | 0,65 | 0,44 | 0,42 | 0,19 | 0,21 | 0,38 | 0,34 |
| 50 | РУМЫНИЯ | 0,74 | 0,65 | 0,60 | 0,39 | 0,39 | 0,31 | 0,32 |
| 51 | ОАЭ | 0,16 | 0,20 | 0,25 | 0,36 | 0,27 | 0,28 | 0,30 |
| 52 | МОНГОЛИЯ | 0,16 | 0,17 | 0,22 | 0,19 | 0,19 | 0,29 | 0,29 |
| 53 | УГАНДА | 0,20 | 0,25 | 0,18 | 0,14 | 0,23 | 0,51 | 0,28 |
| 54 | ИРЛАНДИЯ | 0,16 | 0,13 | 0,15 | 0,21 | 0,15 | 0,14 | 0,28 |
| 55 | АРМЕНИЯ | 0,23 | 0,27 | 0,27 | 0,31 | 0,31 | 0,25 | 0,28 |
| 56 | СЕРБИЯ | 0,34 | 0,36 | 0,39 | 0,35 | 0,28 | 0,28 | 0,26 |
| 57 | ИНДОНЕЗИЯ | 0,07 | 0,09 | 0,27 | 0,18 | 0,35 | 0,30 | 0,24 |
| 58 | КУБА | 0,14 | 0,13 | 0,09 | 0,19 | 0,10 | 0,16 | 0,24 |
| 59 | МОЛДОВА | 0,22 | 0,25 | 0,27 | 0,23 | 0,23 | 0,25 | 0,23 |
| 60 | ПОРТУГАЛИЯ | 0,29 | 0,38 | 0,17 | 0,17 | 0,14 | 0,27 | 0,23 |
| 61 | ДАНИЯ | 0,30 | 0,26 | 0,32 | 0,34 | 0,25 | 0,29 | 0,23 |
| 62 | БОСНИЯ И ГЕРЦЕГОВИНА | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,10 | 0,11 | 0,21 | 0,22 |
| 63 | МАРОККО | 0,19 | 0,29 | 0,26 | 0,28 | 0,16 | 0,22 | 0,21 |
| 64 | ИЗРАИЛЬ | 0,37 | 0,41 | 0,38 | 0,31 | 0,36 | 0,26 | 0,21 |
| 65 | МАЛЬТА | 0,22 | 0,13 | 0,21 | 0,08 | 0,15 | 0,13 | 0,20 |
| 66 | АФГАНИСТАН | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,11 | 0,08 | 0,17 | 0,20 |
| 67 | КАНАДА | 0,39 | 0,30 | 0,35 | 0,34 | 0,46 | 0,23 | 0,20 |
| 68 | ЮАР | 0,07 | 0,05 | 0,03 | 0,17 | 0,52 | 0,65 | 0,17 |
| 69 | МЕКСИКА | 0,22 | 0,12 | 0,18 | 0,12 | 0,14 | 0,11 | 0,16 |
| 70 | СЛОВЕНИЯ | 0,15 | 0,18 | 0,14 | 0,10 | 0,15 | 0,14 | 0,15 |
| 71 | ФИЛИППИНЫ | 0,03 | 0,02 | 0,03 | 0,07 | 0,09 | 0,17 | 0,14 |
| 72 | СИРИЯ | 0,23 | 0,26 | 0,44 | 0,33 | 0,28 | 0,36 | 0,14 |
| 73 | САУДОВСКАЯ АРАВИЯ | 0,10 | 0,11 | 0,10 | 0,10 | 0,09 | 0,11 | 0,12 |
| 74 | ЧИЛИ | 0,06 | 0,05 | 0,05 | 0,12 | 0,17 | 0,11 | 0,12 |
| 75 | ЛИВАН | 0,12 | 0,12 | 0,10 | 0,13 | 0,12 | 0,12 | 0,12 |
| 76 | ХОРВАТИЯ | 0,30 | 0,34 | 0,36 | 0,28 | 0,26 | 0,15 | 0,11 |
| 77 | ЛИБЕРИЯ | 0,05 | 0,03 | 0,03 | 0,01 | 0,00 | 0,00 | 0,11 |
| 78 | ПАНАМА | 0,09 | 0,09 | 0,12 | 0,12 | 0,12 | 0,11 | 0,10 |
| 79 | МАВРИКИЙ | 0,07 | 0,11 | 0,08 | 0,07 | 0,13 | 0,06 | 0,09 |
| 80 | ГРУЗИЯ | 0,23 | 0,20 | 0,15 | 0,08 | 0,05 | 0,08 | 0,09 |
| 81 | ПЕРУ | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,05 | 0,12 | 0,08 |
| 82 | АРГЕНТИНА | 0,05 | 0,06 | 0,10 | 0,06 | 0,06 | 0,11 | 0,08 |
| 83 | БАНГЛАДЕШ | 0,08 | 0,06 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,05 | 0,08 |
| 84 | АВСТРАЛИЯ | 0,04 | 0,04 | 0,06 | 0,06 | 0,05 | 0,08 | 0,08 |
| 85 | ЭФИОПИЯ | 0,07 | 0,05 | 0,04 | 0,05 | 0,10 | 0,07 | 0,07 |
| 86 | МАЛАЙЗИЯ | 0,09 | 0,19 | 0,17 | 0,26 | 0,15 | 0,08 | 0,06 |
| 87 | МЬЯНМА | 0,00 | 0,01 | 0,02 | 0,03 | 0,04 | 0,22 | 0,06 |
| 88 | КОТ-Д'ИВУАР | 0,07 | 0,05 | 0,12 | 0,06 | 0,18 | 0,07 | 0,06 |
| 89 | ИОРДАНИЯ | 0,02 | 0,06 | 0,05 | 0,06 | 0,03 | 0,09 | 0,06 |
| 90 | АБХАЗИЯ | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,04 | 0,05 | 0,06 | 0,06 |
| 91 | АНГОЛА | 0,11 | 0,05 | 0,08 | 0,03 | 0,01 | 0,03 | 0,06 |
| 92 | ГИБРАЛТАР | 0,04 | 0,03 | 0,03 | 0,03 | 0,04 | 0,03 | 0,06 |
| 93 | ТУНИС | 0,08 | 0,11 | 0,18 | 0,11 | 0,11 | 0,14 | 0,06 |
| 94 | КОЛУМБИЯ | 0,02 | 0,04 | 0,02 | 0,06 | 0,03 | 0,03 | 0,05 |
| 95 | КИРИБАТИ | 0,04 | 0,04 | 0,03 | 0,05 | 0,04 | 0,04 | 0,05 |
| 96 | СУДАН | 0,07 | 0,04 | 0,19 | 0,04 | 0,13 | 0,07 | 0,05 |
| 97 | БЕРМУДСКИЕ О-ВА | 0,03 | 0,00 | 0,01 | 0,04 | 0,14 | 0,08 | 0,05 |
| 98 | ИРАК | 0,11 | 0,03 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,02 | 0,05 |
| 99 | УРУГВАЙ | 0,01 | 0,03 | 0,07 | 0,04 | 0,02 | 0,01 | 0,05 |
| 100 | ГАНА | 0,01 | 0,02 | 0,00 | 0,01 | 0,01 | 0,01 | 0,05 |

Источники: ФТС России, Росстат, Банк России, «зеркальная» статистика стран-партнеров, расчеты разработчиков.

Приложение 2

**Конкурентоспособность российской несырьевой продукции на мировом рынке**

|  |  |
| --- | --- |
| **Потенциал усиления рыночных позиций** | **Конкурентоспособность** |
| **глобальная** | **региональная** | **локальная** |
| **высокий** | стальные трубы, смешанные удобрения, пиломатериалы | автобензин, прокат цветных металлов, нефтехимикаты, древесные плиты, упаковочные бумага и картон, гражданская авиатехника, специализированные суда, энергетическое оборудование, растительные масла, мука, кукуруза, корма, рыба и морепродукты |  |
| **средний** | дизтопливо, ферросплавы, стальной прокат, алюминий, титан, калийные удобрения, синтетический каучук, фанера, газетная бумага | электроэнергия, медь, металлоизделия, продукты неорганической химии, пластмассы, шины, целлюлоза, графическая бумага, стекло, грузовые суда, горно-металлургическое оборудование, оптические материалы, измерительные приборы и инструменты, мебель, спиртные напитки, табачные изделия | изделия из пластмасс, бытовая химия, строительные материалы, автомобили, сельскохозяйственная техника, строительная техника, готовый текстиль, одежда, ювелирные изделия, продукты питания |
| **низкий** | мазут, чугун, стальные полуфабрикаты, никель, азотные удобрения | кокс, цинк, свинец, железнодорожная техника, двигатели | химические волокна, лакокрасочные материалы, парфюмерно-косметические товары, медикаменты, станки, автокомплектующие, электроника, бытовая техника, медицинская техника, пассажирские суда, ткани, обувь, полиграфия |

Источник: экспертная оценка разработчиков.

Приложение 3

**Импорт товаров из России (кроме топлива и вооружений) по основным
странам в 2010-2013 гг., в среднем за год**

|  | **Импорт из России, млн долл. США** | **Доля России, %** | **Справочно:** |
| --- | --- | --- | --- |
| доля России в общем импорте страны\*, % | доля страны в общем экспорте России в 2013 г., % |
| КНР | 14472 | 1,0 | 2,2 | 6,8 |
| Казахстан | 12613 | 32,8 | 39,1 | 3,3 |
| Белоруссия | 9077 | 33,4 | 54,3 | 3,8 |
| Украина | 8762 | 16,8 | 33,6 | 4,5 |
| США | 8082 | 0,4 | 1,4 | 2,1 |
| Германия | 7872 | 0,8 | 4,3 | 7,0 |
| Турция | 7082 | 4,0 | 10,7 | 4,8 |
| Бельгия | 5527 | 1,5 | 2,6 | 1,5 |
| Япония | 4394 | 0,8 | 2,4 | 3,7 |
| Великобритания | 4345 | 0,7 | 1,8 | 3,1 |
| Индия | 3644 | 1,3 | 0,9 | 1,3 |
| Италия | 3516 | 0,9 | 4,6 | 7,5 |
| Республика Корея | 3201 | 1,0 | 2,2 | 2,8 |
| Нидерланды | 3076 | 0,7 | 5,6 | 13,3 |
| Польша | 2381 | 1,4 | 12,4 | 3,7 |
| Финляндия | 2272 | 3,8 | 17,9 | 2,5 |
| Египет | 2197 | 4,1 | 4,1 | 0,5 |
| Бразилия | 2192 | 1,2 | 1,2 | 0,4 |
| Франция | 2046 | 0,4 | 3,0\*\* | 1,8 |
| Таиланд | 1708 | 0,9 | 1,7 | 0,2 |
| Азербайджан | 1409 | 15,7 | 15,6 | 0,6 |
| Чехия | 1397 | 1,1 | 5,5 | 1,1 |
| Индонезия | 1343 | 1,0 | 1,1 | 0,2 |
| Тайвань | 1240 | 0,6 | 1,0 | 0,8 |
| Саудовская Аравия | 1192 | 0,9 | 0,9 | 0,1 |
| Испания | 1139 | 0,4 | 3,0 | 1,1 |
| Швеция | 1107 | 0,8 | 5,0 | 0,9 |
| Норвегия | 1023 | 1,3 | 2,1 | 0,2 |
| Израиль | 1002 | 1,8 | 1,5 | 0,4 |
| Мексика | 973 | 0,3 | 0,3 | 0,2 |
| Литва | 867 | 4,2 | 31,6 | 1,2 |
| Швейцария | 874 | 0,5 | 0,5 | 1,7 |
| Гонконг | 837 | 0,2 | 0,2 | 0,6 |
| Венгрия | 799 | 1,0 | 8,5 | 1,2 |
| ОАЭ | 737 | 0,4 | 0,4 | 0,4 |
| Словакия | 717 | 1,1 | 10,3 | 1,1 |
| Вьетнам | 637 | 0,7 | 0,9 | 0,3 |
| Киргизия | 611 | 18,6 | 33,5 | 0,4 |
| Латвия | 609 | 4,9 | 9,1 | 2,0 |
| Эстония | 604 | 4,0 | 10,8 | 0,8 |
| Дания | 581 | 0,7 | 1,2 | 0,3 |
| Сербия | 569 | 3,6 | 12,4 | 0,2 |
| Марокко | 563 | 1,8 | 4,5 | 0,2 |
| Канада | 557 | 0,1 | 0,3 | 0,1 |
| Армения | 505 | 15,4 | 23,5 | 0,2 |
| Монголия | 496 | 10,4 | 25,6 | 0,3 |
| Греция | 461 | 1,1 | 11,6 | 1,2 |
| Румыния | 413 | 0,7 | 4,2 | 0,3 |
| Тунис | 385 | 1,9 | 4,4 | 0,04 |
| Аргентина | 365 | 0,6 | 1,4 | 0,1 |
| Австрия | 363 | 0,2 | 2,7\*\* | 0,2 |
| Болгария | 350 | 1,5 | 18,3 | 0,4 |
| Сингапур | 343 | 0,1 | 1,0 | 0,4 |
| Малайзия | 308 | 0,2 | 0,3 | 0,2 |
| Грузия | 288 | 5,0 | 6,1 | 0,2 |
| Перу | 287 | 0,9 | 0,9 | 0,1 |
| Оман | 282 | 1,2 | 1,1 | 0,01 |
| Колумбия | 280 | 0,6 | 0,5 | 0,04 |
| Молдавия | 256 | 6,6 | 15,3 | 0,3 |
| Иордания | 234 | 1,7 | 2,3 | 0,03 |
| Португалия | 216 | 0,4 | 1,1 | 0,1 |
| Пакистан | 214 | 0,8 | 0,5 | 0,04 |
| Алжир | 199 | 0,4 | 1,3 | 0,3 |
| Венесуэла | 196 | 0,5 | 0,5 | 0,5 |
| Кения | 190 | 1,8 | 1,4 | 0,04 |
| Ливан | 187 | 1,2 | 2,9 | 0,1 |
| ЮАР | 185 | 0,2 | 0,2 | 0,1 |
| Йемен | 182 | 2,4 | 1,7 | 0,04 |
| Словения | 168 | 0,7 | 1,9 | 0,04 |
| Эфиопия | 165 | 2,1 | 1,7 | 0,01 |
| Ирландия | 159 | 0,3 | 0,3 | 0,1 |
| Афганистан | 142 | 3,5 | 8,1 | 0,1 |
| Уругвай | 125 | 1,5 | 2,7 | 0,02 |
| Эквадор | 121 | 0,6 | 0,5 | 0,04 |
| Судан | 110 | 1,3 | 1,2 | 0,02 |
| Филиппины | 100 | 0,2 | 1,7 | 0,3 |

\* По развивающимся странам и странам СНГ – без вооружений.

\*\* Оценка.

Примечания.

1. Из-за отсутствия детальных данных по внешней торговле в открытых источниках в таблице не отражены такие заметные страны, как Узбекистан (0,5% экспорта России в 2013 г.), Туркмения (0,3%), Иран (0,2%), Тринидад и Тобаго (0,1%), Таджикистан (0,1%), Ливия (0,1%), Сирия (0,1%), Ирак (0,1%), Нигерия (0,1%), Бангладеш (0,05%), Куба (0,03%).

2. По ряду стран из-за отсутствия данных показатели рассчитаны за неполный период.

Источники: Intracen, UN COMTRADE, национальная внешнеторговая статистика.

Приложение 4

**Национальные системы поддержки экспорта в России и за рубежом**

| **Страна** | **Кредитование и гарантирование экспорта** | **Страхование экспорта** | **Агентства (организации) по продвижению экспорта и привлечению ПИИ** | **Зарубежные представительства** | **Агентства (организации) по содействию международному развитию** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Россия**  | Внешэкономбанк, Росэксимбанк (банк-агент Правительства России по оказанию государственной гарантийной поддержки экспорта, кредитованию и гарантированию экспорта за счет собственных средств)  | ОАО "ЭКСАР" (страхование экспортных кредитов от политических и коммерческих рисков, в перспективе – страхование зарубежных инвестиций российских компаний)  | Отсутствует  | Торговые представительства России в иностранных государствах (в 52 странах, реализуется приоритетный проект Минэкономразвития по формированию нового облика торгпредств); торгово-экономические отделы при посольствах России | Россотрудничество (в соответствии с Указом Президента РФ от 8 мая 2013 № 476 разрабатывает и реализует программы в сфере содействия международному развитию на двустороннем уровне с зарубежными странами)  |
| **США**  | ЭКСИМбанк США (Export-Import Bank of the United States) – государственный оператор;Государственное агентство по поддержке малого и среднего бизнеса (Small Business Administration – SBA)  | ЭКСИМбанк США  | Коммерческая служба (Commercial Service) в структуре Министерства торговли США  | Офисы Commercial Service в 78 странах (в составе посольств и консульств)  | Агентство по торговле и развитию США (USTDA); Агентство по международному развитию (USAID);Межамериканский фонд (IAF);Частный фонд «Корпорация вызов тысячелетия» (Millennium Challenge Corporation – MCC)  |
| **Великобритания**  | Государственное агентство по экспортному финансированию (UK Export Finance)  | Государственное агентство по экспортному финансированию (UK Export Finance)  | Государственное агентство по содействию торговле и инвестициям (UK Trade & Invest)  | Офисы UK Trade & Invest более чем в 100 странах (в составе посольств и консульств)  | Министерство международного развития Великобритании; Частный фонд AGA KHAN Foundation (UK)  |
| **Германия**  | Консорциум частных банков (AKA); Государственная банковская группа (KFW)  | Консорциум в составе уполномоченных государством частных обществ, страховой компании «Euler Hermes» и аудиторской компании «PricewaterhouseCoopers»  | Государственное агентство по поддержке внешнеэкономической деятельности (Germany Trade & Invest – GTAI)  | Офисы GTAI в 47 странах; Внешнеторговые палаты в 80 странах (не включены в структуру посольств)  | Немецкое общество международного сотрудничества (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit – GIZ); Банк развития (KfW Entwicklungsbank)  |
| **Австрия**  | Консорциум частных банков «Австрийский контрольный банк» (Oesterreichische Kontrollbank AG)  | Консорциум частных банков «Австрийский контрольный банк» (Oesterreichische Kontrollbank AG)  | Австрийское агентство по поддержке внешнеэкономической деятельности (Foreign Trade and Investment Organisation – AWO)  | Офисы AWO в 70 странах (не включены в структуру посольств)  | Австрийское агентство развития (Austrian Development Agency – ADA); Австрийское агентство сотрудничества в сфере развития (Austrian Development Cooperation –ADC)  |
| **Испания**  | Институт государственного кредитования Испании (ICO)  | Экспортное страховое агентство Испании (CESCE) принадлежит государству и частным акционерам  | Испанский институт внешней торговли (ICEX) - поддержка экспорта; Aгентство INVEST IN SPAIN – привлечение ПИИ  | Представительства ICEX в более чем 100 странах (в составе посольств) и в 16 бизнес–центрах за рубежом  | Испанская компания финансирования развития (COFIDES); Испанское агентство международного сотрудничества (AECID)  |
| **Бразилия**  | Национальный Банк социально-экономического развития (BNDES); Банк Бразилии  | Бразильская корпорация по страхованию экспортных кредитов (SBCE)  | Бразильское агентство по продвижению экспорта и инвестиций (APEX-Brasil) финансируется государственными и частными публичными организациями  | Представительства APEX-Brasil в 7 странах (не включены в структуру посольств)  | Бразильское агентство по сотрудничеству (Brazilian Cooperation Agency –ABC)  |
| **Мексика**  | Национальный банк внешней торговли (Bancomext)  | Компания по страхованию экспортных кредитов (CESCE MEXICO SA de C.V) принадлежит Национальному банку внешней торговли и Международному финансовому консорциуму CESCE)  | Государственная организация по торговле и инвестициям Мексики (ProMexico)  | Представительства ProMexico в 31 стране (не включены в структуру посольств)  | Мексиканское агентство международного сотрудничества по содействию развитию (AMCID)  |
| **Япония**  | Японский Банк международного сотрудничества (Japan Bank for International Cooperation)  | Японская корпорация по страхованию экспорта и инвестиций (Nippon Export & Investment Insurance – NEXI)  | Государственная организация по развитию внешней торговли Японии (Japan External Trade Organization – JETRO)  | Представительства JETRO в 55 странах (не включены в структуру посольств)  | Японское агентство международного сотрудничества (Japan International Cooperation Agency – JICA)  |
| **Республика Корея**  | ЭКСИМбанк Кореи (Export-Import Bank of Korea)  | Корейская корпорация торгового страхования (Korea Trade Insurance Corporation – K-sure)  | Государственное агентство по поддержке экспорта и привлечению инвестиций (Korea’s Trade-Investment Promotion Agency – KOTRA)  | Представительства KOTRA в 71 стране ( не включены в структуру посольств)  | Корейское агентство по международному сотрудничеству (Korea International Cooperation Agency – KICA) |
| **Китай**  | ЭКСИМбанк Китая (Export-Import Bank of China); Государственный банк развития Китая (China Development Bank) | Государственная корпорация страхования экспортных кредитов (China Export&Credit Corporation – Sinosure)  | Департамент поддержки экспорта и Китайское агентство по привлечению инвестиций как структурные подразделения Министерства коммерции КНР | Штат сотрудников в составе посольств в странах – крупных торгово-экономических партнерах Китая  | Департамент международного сотрудничества в структуре Комиссии по вопросам национального развития и реформ (NDRC)  |
| **Индия**  | ЭКСИМбанк Индии (Export-Import Bank of India) | Государственная корпорация по страхованию экспортных кредитов Индии (Export Credit Guarantee Corporation of India –ECGC)  | Государственное агентство по поддержке экспорта (India Trade Promotion Organisation – ITPO) – действует при Министерстве торговли и промышленности; Совет по содействию иностранным инвестициям (Foreign Investment Promotion Board –FIPB)  | Данных о зарубежных представительствах нет.  | Управление сотрудничеством в сфере развития (Development Partnership Administration – DPA) – Департамент в структуре МИД Индии |

Источник: составлено разработчиками.

Приложение 5

**Национальная система поддержки экспорта в России: корзины мер и мероприятий поддержки (экспортных услуг/сервисов)**

| **Меры и мероприятия (услуги)** | **Институт поддержки (поставщик услуг)** | **Основные бенефициары** | **Комментарии** |
| --- | --- | --- | --- |
| *Корзина "финансовая поддержка экспорта"*  |
| 1. Государственная гарантийная поддержка экспорта  | Минфин России и Росэксимбанк | Крупный бизнес | Механизм совершенствуется в соответствии с ГП ВЭД и ДК-Экспорт (в 2008-2012 гг. объем использованных госгарантий составил около 1,45 млрд. долл. США или 15% всех предусмотренных на эти цели бюджетных средств) |
| 2. Среднесрочное и долгосрочное кредитование экспорта за счет (с привлечением) средств федерального бюджета  | Минфин России и Внешэкономбанк | Крупный бизнес | Осуществляется в соответствии с законом о федеральном бюджете на трехлетний период |
| 3. Страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков (в перспективе добавится страхование инвестиций)  | ОАО «ЭКСАР»  | Крупный, средний и малый бизнес (акцент на повышение доли МСП) | Реализуется Стратегия развития ОАО «ЭКСАР» до 2014 г. |
| 4. Предоставление кредитов для зарубежных покупателей российской продукции по конкурентоспособным ставкам | Внешэкономбанк (банк - оператор субсидии процентной ставки по экспортным кредитам) | Крупный и средний бизнес | Механизм находится в стадии разработки – призван частично компенсировать прекращение действия механизма возмещения части процентных ставок по экспортным кредитам, который администрировался Минпромторгом России |
| 5. Предоставление экспортных кредитов, гарантий и предэкспортного финансирования за счет собственных средств  | Внешэкономбанк  | Крупный и средний бизнес | Деятельность осуществляется в соответствии с Меморандумом о финансовой политике Внешэкономбанка |
| 6. Предоставление экспортных кредитов, гарантий и предэкспортного финансирования за счет собственных средств  | Росэксимбанк  | Крупный, средний и малый бизнес (доля МСП увеличивается) | Деятельность осуществляется в рамках выполнения Росэксимбанком функций агента Правительства Российской Федерации по осуществлению государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции  |
| 7. Предэкспортное кредитование МСП через сеть региональных банков – партнеров | МСП-Банк | Средний и малый бизнес | Сложность процедур ограничивает объем выданных предэкспортных кредитов. Отсутствует типовое «пакетное» решение для экспортирующих МСП |
| 8. Субсидии федерального бюджета на поддержку экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства  | Минэкономразвития России | Средний и малый бизнес в субъектах Российской Федерации  | Механизм совершенствуется в соответствии с ДК-Экспорт (в 2008-2012 гг. на эти цели выделено около 26 млн долл. США) |
| 9. Возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам для поставщиков продукции военно-технического назначения  | Минпромторг России | Крупные и средние предприятия ОПК  | Деятельность осуществляется в соответствии с решением о реформировании действовавшего ранее механизма возмещения части процентных ставок в связи с присоединением России к ВТО |
| *Корзина "информационно-консультационная поддержка"*  |
| 1. Информационные ресурсы и сервисы Портала внешнеэкономической информации  | Минэкономразвития России  | Крупный, средний и малый бизнес (основная масса пользователей-МСП) | Портал введен в промышленную эксплуатацию с 2012 г., в настоящее время совершенствуется в соответствии с ГП ВЭД и ДК-Экспорт |
| 2. Информационные ресурсы и сервисы региональных информационных порталов по ВЭД  | Субъекты Российской Федерации  | Средний и малый бизнес в субъектах Российской Федерации | Создание региональных порталов по ВЭД осуществляется в соответствии с ГП ВЭД и ДК-Экспорт |
| 3. Услуги региональных центров координации поддержки экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства  | Региональные центры координации поддержки экспорта при поддержке Минэкономразвития России и субъектов Российской Федерации  | Средний и малый бизнес | Деятельность по созданию центров софинансируется из средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации; в настоящее время функционируют 32 центра в 32 субъектах Российской Федерации  |
| 4. Услуги Евро Инфо корреспондентских центров (ЕИКЦ) | ЕИКЦ при поддержке Минэкономразвития, Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса и субъектов РФ  | Средний и малый бизнес | Деятельность по созданию ЕИКЦ софинансируется из средств федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации; в настоящее время функционируют 42 ЕИКЦ в 40 субъектах Российской Федерации |
| 5. Деятельность торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах в сфере информационно-консультационной поддержки экспорта  | Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах при поддержке Минэкономразвития России | Крупный, средний и малый бизнес | Деятельность совершенствуется в соответствии с ГП ВЭД, ДК-Экспорт и приоритетным проектом Минэкономразвития России по формированию нового облика торгпредств |
| *Корзина "продвижение экспорта и поддержка доступа на рыки зарубежных стран"*  |
| 1. Поддержка участия российских организаций в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях  | Минпромторг России | Крупный и средний бизнес | Деятельность осуществляется в соответствии с выставочной программой федеральных органов исполнительной власти и совершенствуется в соответствии с ГП ВЭД (в 2008-2012 гг. на эти цели из федерального бюджета было выделено около 57 млн. долл. США) |
| 2. Организация зарубежных бизнес-миссий  | Минэкономразвития России | Крупный, средний и малый бизнес (акцент на средний бизнес) | Деятельность осуществляется в соответствии с приказами Минэкономразвития России о порядке организации и планировании бизнес-миссий  |
| 3. Деятельность торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах по поддержке и продвижению проектов и сделок с российским участием на рынке страны пребывания, в т.ч. в рамках паспортов проектов и дорожных карт по их реализации  | Торговые представительства Российской Федерации в иностранных государствах при поддержке Минэкономразвития России | Крупный и средний бизнес (акцент на значимые проекты и сделки с участием российских компаний за рубежом) | Деятельность осуществляется в соответствии с приоритетным проектом Минэкономразвития России по формированию нового облика торгпредств |
| 4.Деятельность межправительственных комиссий по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству России с зарубежными странами (групп высокого уровня) по поддержке и продвижению проектов и сделок с российским участием на рынках соответствующих стран  | Межправительственные комиссии по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству России с зарубежными странами при поддержке Минэкономразвития России | Крупный и средний бизнес | Деятельность совершенствуется в соответствии с ГП ВЭД и ДК-Экспорт |
| 5. Преодоление барьеров для развития внешнеэкономической деятельности, устранение ограничений по доступу российской продукции на внешние рынки, в т.ч. через механизм консультаций Минэкономразвития России с российскими предпринимателями и их объединениями  | Минэкономразвития России | Крупный и средний бизнес | Деятельность совершенствуется в соответствии с ГП ВЭД и ДК-Экспорт |

Источник: составлено разработчиками.

Приложение 6

**Агентства по содействию внешнеэкономической деятельности: международная практика организации**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Регион** | **Агентства по привлечению ПИИ (других функций нет)** | **Агентства по продвижению экспорта и привлечению ПИИ** | **ВСЕГО** |
|  | Количество | % | Количество | % | Количество |
| Развитые страны Европы  | 18 | 56 | 14 | 44 | 32 |
| Северная Америка  | 1 | 50 | 1 | 50 | 2 |
| Прочие развитые страны  | 2 | 50 | 2 | 50 | 4 |
| *Развитые страны, итого*  | 21 | 55 | 17 | 45 | 38 |
| Африка  | 31 | 76 | 10 | 24 | 41 |
| Латинская Америка и Карибский залив  | 15 | 45 | 18 | 55 | 33 |
| Азия и Океания  | 26 | 57 | 20 | 43 | 46 |
| *Развивающиеся страны, итого*  | 72 | 60 | 48 | 40 | 120 |
| Центральная и Восточная Европа и СНГ  | 7 | 47 | 8 | 53 | 15 |
| Мир в целом  | 100 | 58 | 73 | 42 | 173 |

Источник: составлено разработчиками.

Приложение 7

**Агентства по содействию внешнеэкономической деятельности: функции в некоторых странах**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Агентство** | **Поддержка экспорта** | **Привлечение ПИИ** | **Планирование политики по развитию ВЭД** | **Курирующее министерство** |
| JETRO (Япония)  | да | да | да | Министерство экономики, торговли и инвестиций  |
| KOTRA (Республика Корея)  | да | да | нет | Министерство коммерции, промышленности и энергетики  |
| Germany Trade and Invest (Германия)  | да | да | да | Министерство экономики и технологий  |
| UKTI (Великобритания)  | да | да | да | Министерство предпринимательства, инноваций и ремесел  |
| AUSTRADE (Австралия)  | да | нет | нет | Департамент министерства иностранных дел и торговли  |
| ICE (Италия)  | да | частично | нет | Министерство внешней торговли  |
| ICEX (Испания)  | да | частично | нет | Министерство промышленности, туризма и коммерции  |
| APEX (Бразилия)  | да | да | нет | Министерство развития, промышленности и внешней торговли  |
| PROCHILE (Чили)  | да | нет | да | Департамент министерства иностранных дел  |
| PROEXPORT (Колумбия)  | да | да | нет | Министерство торговли  |
| ProMEXICO (Мексика)  | да | да | Нет | Министерство экономики  |

Источник: составлено разработчиками.

Из общего количества Агентств в мире:

* 23% входят в состав министерств в качестве структурных подразделений;
* 62% имеют квазиавтономный статус под эгидой одного из центральных министерств;
* 10% - целиком частные;
* 5% - финансируются в рамках ГЧП.

Приложение 8

**Типология зарубежных систем поддержки экспорта на региональном уровне**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Англосаксонская модель** | **Европейская континентальная модель** | **Азиатская модель** |
| *Общая характеристика:* главенствующую роль в практическом содействии экспортерам на местном уровне играют мощные специализированные государственные организации центра, находящиеся в тесном взаимодействии с региональными частными и публичными структурами.В **США** на уровне штатов и муниципальных округов сформирована сеть из 100 Центров содействия экспорту (US Export Assistance Centers), действующих под руководством Коммерческой службы США (подразделение Министерства торговли). Центры тесно сотрудничают с федеральными организациями в сфере поддержки экспорта и, прежде всего, с Администраций малого бизнеса и Эксимбанком США. Администрация малого бизнеса имеет в своем распоряжении 63 Центра развития малого бизнеса (Small Business Development Centers) и развитую сеть внешнеэкономических консультантов в 900 пунктах по стране.В **Великобритании**Государственным агентством по содействию торговле и инвестициям (UK Trade & Invest) организована Служба советников по международной торговле (International Trade Advisers), располагающая 40 офисами по всей стране. | *Общая характеристика:* значительная организационная и координирующая роль региональных правительств, широкие финансовые полномочия (собственный бюджет); на муниципальном/окружном уровне — существенная роль ТПП, отраслевых ассоциаций и частных институтов поддержки, в том числе финансовых.В **Германии** на уровне федеральных земель центральным звеном в сфере поддержки экспорта являются региональные министерства экономики, реализующие собственные программы развития ВЭД. Ряд федеральных земель (Бавария и др.) имеют сеть зарубежных представительств в ключевых для региональных экспортеров странах. В **Бельгии** учрежденное правительством Фландрии региональное экспортное агентство "Export Vlaanderen" располагает сетью представительств в более чем 50 странах. В ряде государств развивается система экспортно-ориентированных кластеров, в том числе межтерриториальных и трансграниных (в частности, германско-нидерландский кластер INTER-NED). | *Общая характеристика:* существенная координирующая и распорядительная роль центральных правительств, распространяющаяся также на регионы, общая тенденция к развитию экспортно-ориентированных специальных зон.В **Республике Корея** в системе поддержки экспорта ведущее место занимают «внешнеторговые зоны» (Foreign Trade Zone), где установлены льготные условия для ведения бизнеса и, в частности, осуществления внешнеторговых операций. В **Китае** широкое распространение получили Зоны свободной торговли, Зоны приграничного и экономического сотрудничества и Зоны экспортной обработки. Аналогичная ситуация в **Индии:** в стране созданы десятки Зон свободной торговли и Зон экспортной обработки, подавляющее большинство из них учреждены правительствами индийских штатов. |

Источник: составлено разработчиками.

1. В зарубежной практике хорошо известна и изучена ситуация последовательного накопления и использования преимущественно одноуровневых конкурентных факторов, их горизонтального комбинирования для получения рыночного эффекта. При этом в фактороинтенсивной экономике в основном взаимодействуют сырье и дешевый труд, в инвестиционно-активной – труд средней квалификации, масштабы и организация производства, базовая инфраструктура, в инновационно-активной – высококвалифицированный труд, научно-технические достижения и технологическая инфраструктура. Экономике каждого типа присущи свои особенности участия в международном разделении труда, направленность, масштабы и степень интенсивности которого зависят от достигнутого этапа внутристадийного развития. Причем страны, находящиеся примерно на одном конкурентно-стадийном уровне, специализируются, как правило, в схожих областях. Характерный пример – новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии, сосредоточившиеся на трудоемких циклах серийного производства в мировой электронной промышленности. Вместе с тем нельзя не видеть существенных отличий хозяйственного уклада России от зарубежных стран. В отечественной экономике сосуществуют самые разнообразные, разноуровневые сравнительные преимущества, присущие различным стадиям формирования конкурентоспособности. [↑](#footnote-ref-1)
2. Здесь и далее в разделе – показатели отражают импорт из России по данным национальной внешнеторговой статистики, без учета импорта топлива, а также вооружений. Использование статистики стран-партнеров обусловлено в целом более корректным отражением в ней географического распределения поставок по сравнению с экспортом России, так как в последнем присутствуют и страны-транзитеры, и страны-реэкспортеры, и страны регистрации трейдеров, осуществляющих сделку, но не являющихся потребителем товара. [↑](#footnote-ref-2)
3. Например, в США действует целый ряд координационных структур высокого уровня:

– Координационный комитет по содействию торговле, включающий руководителей 19 министерств и ведомств под председательством Министра торговли (создан в 1992 году);

– Кабинет по продвижению экспорта на уровне руководителей министерств и ведомств (создан в марте 2010 года);

– Совет по экспорту при Президенте США (в июле 2010 г. усилен состав и расширены функции Совета);

– Межведомственный центр по правоприменению в торговле для обеспечения выполнения партнерами США их обязательств по торговым соглашениям (создан в феврале 2012 года);

– Межведомственная группа по защите коммерческих интересов американских участников международных торгов и конкурсных процедур за рубежом (создана указом Президента США в декабре 2012 года).

В 2013 году в Конгрессе США проходило обсуждение инициативы Президента США о создании нового суперведомства в сфере поддержки ВЭД путем объединения шести самостоятельных ведомств и государственных организаций (Министерства торговли, Бюро торгового представителя, Администрации малого бизнеса, Агентства по торговле и развитию и других). [↑](#footnote-ref-3)