

Деятельность российской инфраструктуры поддержки бизнеса на евразийском направлении

Эдуард Беляев

Экспорт – неотъемлемая, системная характеристика показателя здоровья национальной экономики. Страна с выраженным торговым дисбалансом, в экономике которой импорт преобладает над экспортом, имеет значительные риски для национальной стабильности. В свою очередь экспорт может быть сырьевым и несырьевым, а применительно к такой стране как Россия – энергетическим и неэнергетическим. Основными субъектами реализации экспортной политики могут являться представители как крупного, так и малого/среднего бизнеса (МСБ). Весьма значимым фактором является подход и степень внимания государства к вопросам формирования условий и создания инфраструктуры продвижения экспорта.

В данной работе мы будем опираться на опыт деятельности Центра поддержки экспорта (ЦПЭ) и регионального центра сети «Enterprise Europe Network», действующих на базе Томской торгово-промышленной палаты (ТПП), мнения и заключения экспертов ТПП РФ, аналитического центра Минпромторга России, а также такого видного эксперта системы ТПП, как Петр Сергеевич Травинский (эксперт Комитета по экономической политике и предпринимательству Госдумы РФ, эксперт-консультант Министерства экономического развития РФ, член рабочей группы при ФТС РФ).

**Эдуард Беляев, советник по внешнеэкономической деятельности президента
Томской торгово-промышленной палаты**

Общая оценка ситуации

Необходимо признать, что на протяжении практически всей постсоветской истории российский экспорт существовал в условиях неблагоприятных внутренних и внешних факторов. Текущая обстановка также не способствует формированию позитивной оценки. Выглядит парадоксально, однако статистически, в течение последних 20 лет, в структуре внешнеторгового оборота России экспорт значительно превышает импорт, и эта тенденция сохраняется. Так, на 2013 год соотношение экспорт/импорт составляло 526.4/317.8 млрд. долл. США, в 2014 г. – 497.7/287.9, в 2015 г. – 345.9/184.5 млрд. долл.

В числе факторов, оказавших основное влияние на формирование «лица» российского экспорта, выделим следующие: ставка на экспорт сырья и товаров с низкой добавленной стоимостью, высокая импортозависимость национальной промышленности и длительное отсутствие поддержки высокотехнологичного производства, незначительная доля МСБ в национальном экспорте, неблагоприятная внешнеполитическая ситуация, существенно сузившая географию потенциальных внешних рынков.

Весьма существенно, на определенном этапе, на вопросах поддержки экспорта сказалось вступление России в ВТО. По мнению П. Травинского,

... процесс вступления был завершен на кабальных для России условиях... Подход этой международной структуры можно выразить следующим образом: если у вас нет каких-то производств, то вы и не должны их развивать. Вы должны обнулить таможенную ставку на данный вид продукции, чтобы она беспрепятственно поступала из-за рубежа. Если же в стране есть какое-то производство, то аналогичным иностранным товарам необходимо установить самую минимальную пошлину в размере 3%. При этом для зарубежных производителей также необходимо обеспечить комфортные условия и справедливые условия конкуренции, а прямое государственное субсидирование экспортоориентированных компаний должно быть прекращено.

... В это же время в России кредитные ставки достигали 20%, в то время как европейский бизнес имел возможность получать кредиты под 1.5-2%. Естественно, что в таких условиях конкурировать на равных было практически невозможно. Условия производства в России (низкая производительность труда, высокая материалоемкость и энергоемкость, дороговизна финансирования) существенно сказываются на цене конечного продукта, что убивает ее конкурентоспособность. Таким образом, производство и экспорт любой высокотехнологичной продукции, за исключением военной, становились нецелесообразными.

(из выступления П. Травинского на семинаре в Томской ТПП 27 июня 2018 г.).

Возможно, П. Травинский в своих оценках и сгущает краски, однако действительно в российской структуре экспорта преобладают сырье и полуфабрикаты с низкой добавленной стоимостью. Крен в сторону экспорта ресурсов – это, что называется, «слабое звено в истории российского экспорта». Отрадно, что у руководства страны имеется понимание этой ситуации. В настоящее время уже появилась целая линейка продуктов Минпромторга, группы «РЭЦ» и Фонда развития промышленности, направленных на поддержку экспорта именно высокотехнологичной российской промышленности, доля которого неуклонно, год от года возрастает.

Справедливости ради необходимо отметить, что в результате сформированного за счет экспорта ресурсов положительного внешнеторгового сальдо государство смогло в течение многих лет решать текущие социально-экономические проблемы и накопить значительные валютные резервы, а также сформировать суверенные фонды, что в свою очередь позволило относительно безболезненно пройти острую фазу глобального экономического кризиса.

Второй важный для понимания момент, это роль и степень участия представителей МСБ в реализации экспортной политики страны. В России основными экспортерами являются, как правило, крупные компании, и, в основном, с государственным участием. В то время как доля МСБ в структуре экспорта у нас ничтожно мала – 0,3 %. При этом доля аналогичных предприятий в структуре экспорта в ведущих странах мира кратно выше и составляет: в КНР – 60 %, в США – 33 %, в ФРГ – 28 %, в Италии – 49 %.

Значительному ухудшению ситуации способствовали политическое противостояние России с Западом, вылившееся в череду экономических санкций, а также ослабление российского рубля, что привело к заметному сокращению инвестиционного импорта и также не способствует диверсификации экспортных товаров. В то же время в отношении наших экспортных товаров на внешних рынках принимаются различного рода ограничения. По данным Министерства экономического развития по состоянию на 1 октября 2018 г., 30 стран мира, а также Евросоюз и Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива применяют ограничительные меры в отношении российских товаров.

В рамках санкционной политики стран Запада наложены ограничения на ряд российских организаций и лиц, введен запрет на ввоз товаров, происходящих из Крыма и г. Севастополя. На фоне обострения внешнеполитической ситуации значительная часть рынков закрылась перед российским бизнесом, возникли проблемы с получением кредитов, закупкой оборудования, а также доступом к технологиям, что в условиях высокой степени импортозависимости российской промышленности носит критически важный характер.

Формирование новой политики поддержки и продвижения российского экспорта

До 2010 года какая-либо единая, осмысленная политика сопровождения российского экспорта с позиции государства фактически отсутствовала. Система поддержки носила дискретный характер и была распылена между сетью ЦПЭ, (начали создаваться в рамках программ Минэкономразвития России с 2011 г.), сетью торгпредств за рубежом, а также такими структурами, как ТПП, «Деловая Россия», «Опора России», «Агентство стратегических инициатив» и др. Складывалась ситуация, когда «у семи нянек дитя без глаза». При этом по-настоящему, что называется «на земле», работали только ЦПЭ и региональные ТПП.

На этом фоне отсутствовала какая-либо стратегическая и понятная бизнесу программа географии продвижения экспорта. Евразийская тема практически отсутствовала во внешнеэкономической повестке. По умолчанию предполагалось, что наиболее выгодным и привлекательным партнером является Запад (ЕС, США), что подтверждается географией бизнес миссий, которые организовывались большинством ЦПЭ в этот период времени.

Ситуация начала меняться в позитивную сторону буквально последние 3-5 лет, когда в 2013-2014 гг. активизировалась работа по привлечению предприятий МСБ для диверсификации экспорта и создания дополнительных возможностей пополнения госбюджета.

В сложившейся ситуации государство кардинально изменило подходы в отношении поддержки экспорта и экспортёров. Государственная поддержка экспорта стала носить более выраженный характер и направленность на укрепление конкурентоспособности национальных компаний на международных рынках, создание условий для лучшего продвижения интересов национального бизнеса на внешние рынки. Самым главным шагом стало решение объединить государственные институты поддержки экспорта в одну структуру.

С этой целью в 2013 г. государством был создан ЭКСАР, затем – АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ), которые призваны стать координирующим центром действующих институтов государственной поддержки экспорта. Учитывая стратегическое значение деятельности РЭЦ, на уровне Правительства Российской Федерации принято решение закрепить в Федеральном законе от 17 мая 2007 г. № 82-ФЗ «О банке развития» правовой статус РЭЦ в качестве государственного института поддержки экспорта. В настоящее время в группу РЭЦ интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСАР») и государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (АО РОСЭКСИМБАНК).

Группа РЭЦ – это, в первую очередь, государственный институт поддержки экспорта, предоставляющий всестороннюю финансовую и нефинансовую поддержку российским экс-

портоориентированным компаниям в формате «единого окна». Одной из ключевых задач РЭЦ является взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами в сфере совершенствования внешнеэкономической деятельности России. Деятельность Центра ориентирована в том числе на сопровождение запросов экспортеров при работе с профильными министерствами и ведомствами, государственными службами. Примечательно, что по состоянию на конец первого полугодия 2018 г. около 80% клиентов РЭЦ составляли представители российского МСБ.

Необходимо отметить, что создание РЭЦ не перечеркнуло ранее созданную и отлаженную систему поддержки экспортоориентированных компаний на базе ТПП и ЦПЭ, а позволило сконцентрировать финансовые и нефинансовые меры поддержки крупного, среднего и малого бизнеса, заполнив ранее существовавшие явные пустоты на данном направлении.

Серьезные изменения претерпел и государственный стратегический подход в плане работы на внешних рынках. Если до 2013 г. по умолчанию предполагалось, что наиболее привлекательными партнерами являются страны Запада (ЕС, США), то после начала санкционных войн был торжественно провозглашен «поворот на Восток». С этого же момента начинает более четко звучать тема поддержки несырьевого и неэнергетического экспорта (ННЭ).

Следующим шагом, уже в 2017 г., Президент России в стратегических документах, представленных на заседании Госсовета от 21 декабря 2017 г., а также в послании Федеральному Собранию поставил очень серьезную, фундаментальную задачу, которая требует переосмысления многих подходов к поддержке предприятий как на государственном, так и региональном уровнях. В течение шести лет необходимо удвоить объем ННЭ до 250 млрд. долл., довести поставки продукции машиностроения до 50 млрд., а ежегодный экспорт услуг, включая образование, медицину, туризм и транспорт, увеличить до 100 млрд. долл.

По результатам декабрьского Госсовета Президентом России четко сформулирована и поставлена задача по возвращению регионального бизнеса на наши старые традиционные рынки стран постсоветского пространства, позиции на которых были заметно утрачены. Отдельного внимания заслуживает начавшаяся в экспертных кругах дискуссия о возможностях сопряжения амбициозного китайского транспортно-логистического проекта «Один пояс – один путь» и возможностей, предоставляемых ЕАЭС. Также позитивно можно оценить активизацию российского бизнеса на киргизском, армянском, монгольском, вьетнамском, индийском, узбекском, белорусском и казахстанском направлениях.

Таким образом, целеполагание было выражено в виде формулы «евразийское направление + несырьевой неэнергетический экспорт».

Томский опыт

Чтобы посмотреть, как осуществляется продвижение ННЭ на евразийском направлении, обратимся к опыту Томской ТПП, которая по итогам 2017 года заняла 4-ое место в общероссийском рейтинге создания экспортной среды. Опыт Томской ТПП вдвойне достоин внимания в связи с тем, что деятельность по поддержке и развитию экспорта начиналась в условиях, казалось бы, неблагоприятствующих к внешнеэкономической деятельности. К их числу относятся: удаленность региона от государственной границы и соответственно отсутствие трансграничной торговли, удаленность от основных транспортных магистралей, что делает невыгодным крупнотоннажное производство, неблагоприятные климатические условия и пр.

Вместе с тем, Томск являет регионом разработки и производства широкого спектра высокотехнологичной продукции, которая требует особой поддержки в продвижении и на зарубежный и на российский рынок. Практические шаги в этом направлении в области начали предприниматься с 2008 г., когда после открытия Регионального центра сети «Enterprise Europe Network» и ЦПЭ на базе региональной ТПП была сформирована целостная инфраструктура поддержки экспорта, которая включает в себя:

- непосредственно Центр поддержки экспорта (элемент системы, которая включает в себя более 40 ЦПЭ, 54 торгпредства РФ, посольства России, информационный портал ВЭД МЭР РФ и пр.),
- региональный интегрированный центр международной сети «Enterprise Europe Network» (поддержка предпринимательства и инноваций более 600 организаций в 54 странах мира);
- поддержка и продвижение бизнеса с позиции ТПП России (международная система ТПП в каждой стране, 70 деловых советов с зарубежными странами);
- центр субконтрактации (Международная сеть центров субконтрактинга и партнерства – проект UNIDO);
- «точка присутствия» РЭЦ (создана в 2017 г., цель – оказание финансовой и нефинансовой поддержки в режиме «одного окна»);
- система международной сертификации инженеров ЦСМИК (21 страна АТР, 29 европейских стран).

Эта целостная система позволила сфокусировать усилия и увеличить количество региональных экспортеров МСБ за период 2014-2018 гг. в четыре раза. Принятые меры способствовали заключению более 150 экспортных контрактов томских малых и средних предприятий, что обеспечило в 2017 г. (впервые с 2013 г.) положительную динамику регионального экспорта.

При непосредственном участии Томской ТПП в 2018 г. томские экспортеры смогли получить финансовую поддержку группы РЭЦ в размере около 150 миллионов рублей. При этом в 100 % случаев указанная система работает в интересах поддержки именно несырьевого неэнергетического экспорта. Также необходимо обратить внимание, что основные рынки указанных предприятий расположены именно на евразийском направлении и преимущественно в странах ЕАЭС.

Томская ТПП является одной из наиболее активных структур, осуществляющих содействие продвижению экспорта на евразийском направлении. В настоящее время налажена системная аналитическая работа по мониторингу рынков Центральной Азии и Закавказья. Организована постоянная обратная связь с бизнесом. Налажены контакты с зарубежным экспертным и деловым сообществом. Расширяется присутствие на международных экспертных площадках.

Регулярно проводимые опросы бизнеса и данные статистики говорят, что нужно усиливать продвижение на рынки, которые нам близки, понятны и в большей степени открыты. Статистические показатели за 2017 год свидетельствует, что при росте экспорта в страны СНГ в 1,5 раза, экспорт в государства дальнего зарубежья упал на 10%. Еще более примечательны следующие цифры: по итогам прошлого года рост томского экспорта в Узбекистан составил более 26 млн. долл. и в абсолютных цифрах опередил рост экспорта в КНР. На сегодняшний день можно сделать вывод, что самым понятными и перспективными рынками для себя предприниматели видят рынки ЕАЭС, в первую очередь Казахстан и Киргизию, а также Узбекистан.

Томская ТПП при поддержке региональной администрации и Минэкономразвития России с позиции созданной инфраструктуры поддержки ННЭ продолжит планомерно наращивать усилия на указанных направлениях. Вместе с тем, необходимо объединять усилия с таким мощным региональным ресурсом, как возможности томских университетов, которые также должны иметь скорректированные задачи по продвижению на евразийские рынки и подготовке высококлассных специалистов как по странам ЕАЭС, так и из числа стран ЕАЭС.

Рекомендации

Исходя из вышеизложенного, какие рекомендации можно выдвинуть российским экспортерам? Универсальных советов здесь, конечно, быть не может, однако считаем целесообразным обратить внимание на следующие моменты:

1. Принять во внимание целевую установку руководства страны на активизацию экспортной деятельности на постсоветском пространстве. В условиях текущей внешнепо-

литической ситуации эти страны являются наименее рискованной зоной. Необходимо избавиться от мифов, в соответствии с которыми эти страны представляются нищими, неплатежеспособными государствами с малообразованным населением.

2. Исходить из того, что пространство ЕАЭС является своего рода «песочницей» – территорией, где максимально облегчены условия для экспортоориентированного бизнеса. Проанализировать, какие возможности, выгоды и инструменты имеются на этом направлении. Следующий шаг – посмотреть, какие выгоды и возможности появляются при выходе с территории страны-участницы ЕАЭС на рынки третьих стран, используя их традиционные партнерские связи (через Армению – в Иран и Грузию, через Казахстан – в Узбекистан и пр.). Далее, необходимо рассмотреть, какие выгоды возникают в связи с заключением ЕАЭС договоров о зонах свободной торговли (ЗСТ). Так, наличие ЗСТ с Вьетнамом открывает ворота не только в Юго-Восточную Азию, но и в Китай, через заградительные барьеры которого российскому производителю зачастую сложно пробиться.

3. Необходимо активно использовать весь спектр инструментов РЭЦ, начиная от продуктов его аналитического аппарата и значительного объема предоставляемой статистической информации до компенсации затрат на транспортировку продукции за рубеж, международную сертификацию и международное патентование, софинансирование затрат на участие в международных выставках и т.д.

4. Активнее использовать систему ТПП и ЦПЭ, которая располагает широко развитой системой партнерских контактов, а также отработанной технологией поддержки экспортоориентированного бизнеса.