

## Институты развития экспорта: векторы повышения эффективности деятельности

УДК:339.564; ББК:65.428  
DOI: 10.24412/2072-8042-2022-1-7-26

**Николай Сергеевич РЕВЕНКО**,  
кандидат политических наук,  
Финансовый университет при Правительстве РФ  
(125993 Москва, Ленинградский проспект, 49),  
Институт исследований международных  
экономических отношений,  
ведущий научный сотрудник,  
Email: reni100@yandex.ru;

**Алексей Алексеевич СКЛЯР**,  
Акционерное общество «Корпорация Туризм.РФ»  
(123376 Москва, ул. Красная Пресня, д. 22), эксперт,  
Email: alekseysklyar@gmail.com

### Аннотация

В статье анализируются актуальные направления деятельности институтов развития российского экспорта. Поскольку в стране поставлена задача увеличения к 2030 г. несырьевого неэнергетического экспорта не менее, чем на 70% относительно 2020 г., вопрос поддержки экспортеров на разных стадиях продвижения товаров на внешние рынки приобретает особое значение. Определены фокусные меры поддержки экспортной деятельности бизнеса в зависимости от сегмента и отраслевой принадлежности. Высказывается суждение об уровне и характере взаимодействия институтов развития экспорта с предпринимательским сообществом. Рассматриваются направления повышения эффективности ключевых российских институтов в этом процессе через призму предоставляемого ими спектра услуг.

**Ключевые слова:** поддержка экспорта, экспортное финансирование, экспортное страхование, нефинансовые меры поддержки, центры поддержки экспорта.

### Export Promotion Institutions: Main Vectors for Increasing Performance Efficiency

**Nikolay Sergeevich REVENKO**,  
Candidate of Political Sciences, Financial University (49 Leningradskiy prospekt, Moscow, 125993  
Russia) – Lead Researcher of the Institute for Research of International Economic Relations,  
E-mail: reni100@yandex.ru

**Alexey Alekseevich SKLYAR**,  
Tourism.RF Corporation Joint-Stock Company (22 Krasnaya Presnya str., Moscow, 123376 Russia)  
– Expert, E-mail: alekseysklyar@gmail.com



**Abstract**

The article explores the current activities of the institutions for the promotion of Russian exports. Since the task has been set to increase non-resource non-energy exports by at least 70% by 2030 relative to 2020, the issue of supporting exporters at different stages of promoting goods to foreign markets is of particular importance. The authors identified the focus measures to support the export activities of the business, depending on the segment and industry affiliation. They give an assessment of the level and nature of the relationship between institutions for export promotion with the business community and consider ways to improve the efficiency of key Russian institutions in this process through the prism of the range of services they provide.

**Keywords:** export promotion, export financing, export insurance, non-financial support measures, export support centers.

Одной из наиболее актуальных для России задач является увеличение несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ), объем которого к 2030 г. должен возрасти не менее, чем на 70% относительно 2020 г.<sup>1</sup> Особую актуальность она приобрела в последнее время в контексте санкций, введенных западными странами, и пандемии COVID-19, кумулятивный эффект которых привел к снижению российского экспорта в 2020 г. на 20,7% по сравнению с 2019 г.<sup>2</sup> Важная роль в выполнении поставленной задачи отводится специализированным институтам развития экспорта (ИРЭ), предоставляющим весь комплекс услуг, нацеленных на стимулирование экспортной деятельности.

**КЛЮЧЕВЫЕ ИНСТИТУТЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА**

Основными российскими ИРЭ являются Государственная корпорация развития «ВЭБ.РФ» и Группа Российского экспортного центра (РЭЦ), в которую, помимо самого РЭЦ, интегрированы Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк «РОСЭКСИМБАНК», Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций ЭКСАР и АНО «Школа экспорта». Функциональная система поддержки ИРЭ российских экспортеров представлена на рисунке 1.



*Рис. 1. Функциональная система поддержки российских экспортеров институтами развития экспорта*

*Fig. 1. Functional support system for Russian exporters by institutions for export promotion*

**Источник:** составлено авторами

ВЭБ.РФ, под управление которого в соответствии с распоряжением Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2020 г. № 3710-р, переданы РЭЦ, РОСЭКСИМБАНК и ЭКСПАР, предоставляет предэкспортные, инвестиционные и экспортные целевые кредиты, включая финансирование иностранных покупателей, участвует в качестве лизингодателя в сделках по международному лизингу российской продукции. С участием иностранных финансовых институтов ВЭБ.РФ также осуществляет межбанковское финансирование российских экспортных проектов. При этом корпорации предоставляется адресная субсидия на компенсацию затрат, связанных предоставлением целевых кредитов с пониженной процентной ставкой в рамках поддержки российской высокотехнологичной продукции.

Общий объем предоставленной ВЭБ.РФ финансовой поддержки экспорта в 2020 г. составил 127,5 млрд руб., в том числе в виде кредитов – 27,4 млрд руб.<sup>3</sup> Основной отраслевой специализацией экспортного финансирования является энергетика, гражданское авиастроение, транспортное, тяжелое и специальное машиностроение.

Кроме того, ВЭБ.РФ, обладая значительной сетью корреспондентских отношений с иностранными и международными финансовыми организациями, выдает экспортные гарантии и аккредитивы в целях обеспечения оплаты по экспортным контрактам, общая сумма которых в 2020 г. составила 100,2 млрд руб.<sup>4</sup> ВЭБ.РФ также имеет опыт в выполнении документарных операций, участия в синдициро-



ванных сделках и в привлечении финансирования от российских и международных банков под экспортные проекты.

РЭЦ в свою очередь выступает агентом Правительства Российской Федерации по предоставлению экспортерам субсидий на частичное возмещение затрат, в том числе на регистрацию за рубежом объектов интеллектуальной собственности, сертификацию, омологацию и транспортировку поставляемой продукции, а также создание и обеспечение ее послепродажного обслуживания, участие в международных выставках и ярмарках. Он также оказывает содействие в получении сертификатов, лицензий, деклараций соответствия и других документов, необходимых для поставки экспортных товаров за рубеж, проводит аналитическую работу, содействует экспортерам в поиске контрагентов и участии в международных тендерах, осуществляет таможенное консультирование. Наиболее востребованными услугами РЭЦ являются проведение оценки зарубежных рынков, поиск покупателей, сопровождение коммерческих сделок, консультирование по вопросам сертификации и логистики, организация международных деловых миссий.

Нефинансовая поддержка предоставляется РЭЦ в тех областях, где она наиболее востребована со стороны экспортеров, а приобретение услуг коммерческих компаний неоправданно или недоступно в достаточном объеме. Большинство нефинансовых продуктов оказываются на безвозмездной основе, а общая доля доходов от их предоставления не превышает 5% всех доходов РЭЦ (у зарубежных ИРЭ данный показатель в среднем составляет 10-15%).

РЭЦ также создал сервисную систему содействия организации экспортной интернет-торговли, в которую входят сервисы и инструменты, направленные на эффективный выход компаний на глобальные онлайн-рынки, получение знаний, развитие экспертизы предпринимателей и общение внутри сообщества онлайн-экспортеров.

Аналитический центр РЭЦ публикует и предоставляет в онлайн формате специализированные товарные, страновые, отраслевые отчеты для потенциальных и действующих экспортеров и по желанию заказчика готовит индивидуальные маркетинговые исследования, составляет экспортные стратегии с оценкой перспектив выхода того или иного товара российской компании на внешние рынки.

Важным этапом деятельности РЭЦ стало создание в 2020 г. информационной системы «Одно окно», использование которой существенно сокращает сроки получения участниками внешнеторговой деятельности государственных услуг, количество документов на бумажных носителях и, как следствие, их издержки<sup>5</sup>.

РЭЦ продолжает работу по внедрению регионального экспортного стандарта 2.0, направленного на методологическую поддержку создания благоприятных условий для развития экспорта в регионах. Цель стандарта заключается в формировании эффективной инфраструктуры для поддержки экспорта в регионах, а также в определении комплекса мер для придания развитию экспорта дополнительного импульса.

РОСЭКСИМБАНК предоставляет широкий спектр продуктов кредитно-гарантийной поддержки экспорта, включая предэкспортное финансирование, кредиты покупателям и кредиты на развитие экспортоориентированных проектов. Помимо этого, он осуществляет кредитование иностранных покупателей, что позволяет российским поставщикам получить деньги за реализацию экспортной продукции сразу после отгрузки иностранному покупателю. Он также предоставляет гарантийную поддержку обязательств российских экспортеров по экспортным контрактам и финансовую поддержку экспортерам за счет организации схемы финансирования через подтвержденный аккредитив. В 2020 г. банком выданы кредиты на общую сумму 89,2 млрд руб. и предоставлены гарантии и аккредитивы на общую сумму 9,4 млрд руб.<sup>6</sup> Общий объем финансирования для поддержки экспорта в 2020 г. составил 98,6 млн руб.<sup>7</sup>

ЭКСАР представляет собой специализированный институт, целью которого является развитие российского экспорта за счет предложения участникам внешнеторговой деятельности страховых продуктов. Ключевыми продуктами агентства, совместно формирующими более 85% объемов поддержанного экспорта, являются страхование краткосрочной дебиторской задолженности экспортеров и экспортного контракта от рисков неисполнения иностранным покупателем своих обязательств, для экспортеров МСП – кредита на пополнение оборотных средств и отсрочки платежа по поставкам на экспорт, для банков и финансовых организаций – подтвержденного аккредитива, кредита покупателю и экспортного факторинга. В 2020 г. ЭКСАР с использованием страховых решений оказал поддержку экспорту на сумму 17,3 млрд долл. США и предоставил финансирование на сумму более 430 млрд руб.<sup>8</sup>

Школа экспорта РЭЦ предлагает экспортерам образовательные программы, направленные на обучение экспортеров основам внешнеэкономической деятельности. Кроме того, школа реализует программы экспортной акселерации, представляющие собой систему различных мер для выведения начинающих и некрупных экспортеров на зарубежные рынки и стимулирования роста российского экспорта в целом. Продолжается работа по повышению охвата образовательными программами российских регионов, в том числе в части обучения представителей региональных органов исполнительной власти, ответственных за развитие внешнеэкономической деятельности.

Продуктовая линейка Группы РЭЦ на протяжении 2020 года непрерывно актуализировалась. Появлялись новые меры поддержки экспорта, прежде всего дистанционные, развивалась поддержка через электронные площадки. Так, в 2019-2020 гг. открывались национальные электронные магазины для продажи через онлайн площадки (маркетплейсы) российских потребительских товаров в КНР и Германии. В декабре 2021 г. запущен бесплатный сервис, позволяющий проводить анализ и осуществлять подбор зарубежных электронных торговых площадок по 30 параметрам<sup>9</sup>.



Весомую роль играют созданные в 82 субъектах Российской Федерации региональные центры поддержки экспорта (ЦПЭ), задача которых состоит в обеспечении доступа к экспортной поддержке субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Они самостоятельно предоставляют консультационные услуги и с использованием средств федерального и регионального бюджетов частично возмещают часть затрат, в том числе на участие в международных выставках, экспертизу контрактов, организацию деловых миссий в зарубежные страны, получение соответствующих разрешений (лицензий, сертификатов) на экспорт продукции, продвижение информации о компании за рубежом. ЦПЭ также оказывают содействие в создании электронных торговых площадок, число которых, например, в Республике Татарстан в 2020 г. за год возросло с трех до девяти, а услуга по размещению продукции на таких площадках была оказана более, чем 100 субъектам МСП<sup>10</sup>.

Помимо этого, в регионах действуют центры оказания услуг «Мой бизнес», предоставляющие малым и средним предприятиям помощь на всех этапах осуществления экспортной сделки – от разработки бизнес-плана до начала поставок за рубеж.

Необходимо также упомянуть такой ИРЭ как торговые представительства России за рубежом. Они осуществляют взаимодействие с государственными органами страны пребывания; анализируют законодательство, торговую политику, инвестиционный климат и меры государственного регулирования внешнеторговой деятельности страны пребывания, влияющие или способные оказать влияние на экспорт российских товаров, услуг и инвестиций; выявляют барьеры для их экспорта и случаи дискриминации российских участников внешнеэкономической деятельности; изучают спрос на местном рынке на российские товары и услуги; оказывают экспортерам содействие в продвижении российской продукции, в том числе посредством подбора партнеров, организации встреч, проведения переговоров, сопровождения контрактов; оказывают помощь в проведении выставок и ярмарок и в решении возникших проблем; информируют о тендерах на поставку товаров и услуг.

#### **ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТЕРОВ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРА НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ**

Анализируя функционирование системы поддержки экспорта в России, необходимо отметить, что в контексте создания нового экспортоориентированного производства на различных стадиях жизненного цикла лидирующая роль передается от одного ИРЭ другому, исходя из основной специализации каждого института, набора компетенций и состава продуктовой линейки.

На прединвестиционной стадии важную роль играет венчурный фонд ВЭБ. РФ *VEB-Ventures*, который среди стартапов выявляет инновационные ориентиро-

ванные на экспорт проекты и инвестирует в них. Дочерняя организация ВЭБ.РФ АО «ИнфраВЭБ» оказывает услуги в сфере финансового консультирования, осуществляет подготовку проектов для их последующей реализации с привлечением внебюджетных инвестиций. Она предлагает различные виды финансирования на возвратной основе, прежде всего в форме займов и участия в капитале.

Для инвестиционной стадии экспортоориентированного проекта характерной чертой является возможность привлечения среднесрочного и долгосрочного финансирования, в ряде случаев на льготных условиях, где лидирующее положение занимает ВЭБ.РФ. В 2017-2020 гг. он оказал поддержку ННЭ на общую сумму 5,8 трлн рублей, а в 2024 г. ее предполагается довести до 7,5 трлн рублей<sup>11</sup>.

Группа РЭЦ предоставляет возможность страхования рисков в ЭКСАР по привлеченным инвестиционным кредитам на создание экспортоориентированных производств в России и за рубежом, а также комплекс финансовых, нефинансовых и субсидиарных мер, в том числе по поиску иностранных покупателей, партнеров и рынков сбыта российской продукции.

Немаловажную роль на инвестиционной стадии играет АО «Корпорация «МСП»», поддерживающая ориентированные на экспорт проекты субъектов малого и среднего предпринимательства посредством выдачи, совместно с региональными организациями, гарантий и поручительств на особо льготных условиях, а также предоставляющая информационно-консультационную поддержку начинающим экспортерам. Гарантии Корпорации покрывают до 50% суммы кредита, полученного субъектом МСП в коммерческом банке (70/100% в рамках гарантийных продуктов для высокотехнологичного сектора), а при участии региональной гарантийной организации – 50-75%<sup>12</sup>.

В рамках операционной стадии реализацию экспортного проекта можно условно подразделить на поддержку российских производителей-экспортеров и поддержку иностранных покупателей российской продукции. Важную роль данной стадии играет Группа РЭЦ, которая через РОСЭКСИМБАНК и ЭКСАР предоставляет финансовые меры поддержки на разных этапах осуществления экспортного проекта в виде комбинации кредитных, страховых и иных банковских продуктов (например, по схеме международного факторинга или лизинга). В дополнение к этому сам РЭЦ предлагает ряд нефинансовых и субсидиарных продуктов, необходимых экспортерам на заключительном этапе, включающем продажу продукции через электронные каналы, возмещение понесенных экспортерами затрат на транспортировку и выполнение обязательных требований страны-импортера.

Для целей настоящего исследования представляют интерес фокусные меры поддержки экспорта в зависимости от различных сегментов бизнеса (см. таблицу 1).



Таблица 1

Меры поддержки экспортной деятельности бизнеса по сегментам

Наименование сегмента	Поддерживаемые отрасли	Фокусные продукты/ решения	Влияние на показатели российского экспорта
Крупнейшие предприятия-экспортеры (выручка >10 млрд рублей)	Черная и цветная металлургия, нефтехимия, удобрения, древесина и изделия из них, энергетика, транспортное машиностроение	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Предоставление индивидуальных финансовых решений</li> <li>– Возвратные субсидии</li> <li>– Структурирование сложных сделок</li> <li>– Выполнение роли драйвера при реализации масштабных проектов в России и за рубежом</li> </ul>	Рост объема ННЭ, новые рынки сбыта
Крупные и средние предприятия-экспортеры (выручка 2–10 млрд рублей)	Машиностроение, автомобилестроение, приборостроение, АПК, фармацевтика, легкая промышленность	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Комплексная финансовая поддержка экспортеров</li> <li>– Адресная нефинансовая поддержка на платной основе</li> <li>– Поддержка вывода на новые рынки и сделки за счет нефинансовых продуктов</li> <li>– Специализированные комплексные акселераторы</li> </ul>	Рост объема ННЭ, новые рынки сбыта, диверсификация структуры экспорта



Наименование сегмента	Поддерживаемые отрасли	Фокусные продукты/ решения	Влияние на показатели российского экспорта
Малые предприятия-экспортеры (выручка <2 млрд рублей)	Потребительские и продовольственные товары, товары народного промысла, инновационная и высокотехнологичная продукция	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Образование и аналитика, акселерационные программы</li> <li>– Консультационные услуги и субсидии ЦПЭ</li> <li>– Предоставление коробочных финансовых продуктов</li> <li>– Электронная торговля и создание каналов продаж</li> </ul>	Новый экспорт, рост количества экспортеров, диверсификация структуры экспорта
Финансовые институты (российские и иностранные)	Российские коммерческие банки, международные финансовые организации, иностранные банки-партнеры	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Развитие совместных партнерских программ по кредитованию</li> <li>– Льготное целевое фондирование</li> <li>– Страхование и гарантийное покрытие кредитных и политических рисков</li> <li>– Андеррайтинг международных сделок</li> <li>– Повышение эффективности использования капитала банками</li> </ul>	Масштабирование поддержки экспорта



Наименование сегмента	Поддерживаемые отрасли	Фокусные продукты/ решения	Влияние на показатели российского экспорта
Импортёры российской продукции		<ul style="list-style-type: none"> <li>– Дополнение товарного предложения финансовыми продуктами</li> <li>– Открытие кредитных линий под потенциальные сделки</li> <li>– Идентификация спроса и предложения возможности поставки из России</li> </ul>	Повышение конкурентоспособности российской продукции на внешних рынках

**Источник:** составлено авторами

В рамках сегмента «Крупнейшие предприятия-экспортёры» (выручка более 10 млрд рублей) наибольшим спросом пользуются возвратные субсидийные продукты и индивидуальные финансовые решения. От ИРЭ также ожидается участие в структурировании сложных сделок, например, в рамках Фабрики проектного финансирования или Корпоративной программы повышения конкурентоспособности (КППК), предоставлении гарантий и страхового покрытия по проектам с повышенным уровнем риска.

Сегмент «Крупные и средние предприятия-экспортёры» (выручка от 2 до 10 млрд руб.) подразделяется на подсегменты средних (от 2 до 5 млрд руб.) и крупных экспортёров (от 5 до 10 млрд руб.) с дополнительным выделением стадии экспортной зрелости, исходя из доли экспорта в выручке компании. Менее зрелым экспортёрам важны нефинансовые и образовательные продукты для правильного выбора целевого рынка и разработки экспортной стратегии, более зрелым – субсидиарная и комплексная финансовая поддержка. Среди нефинансовых продуктов представляется важным развивать участие в выставочно-ярмарочной деятельности, расширяя перечень мероприятий с использованием компенсационной модели участия в выставках и ярмарках.

Для компаний сегмента «Малые предприятия-экспортёры» (выручка менее 2 млрд рублей) наибольшую актуальность представляют нефинансовая, субсидиарная и специализированная финансовая виды поддержки посредством предоставления коробочных продуктов, в основном дистанционно в цифровом формате. Более

сложные кастомизированные нефинансовые и образовательные услуги видится целесообразным предоставлять экспортерам по месту их регистрации, используя инфраструктуру ЦПЭ.

К сегменту «Финансовые институты» относятся российские и иностранные коммерческие банки, страховые компании, лизинговые компании, банки развития и зарубежные экспортно-кредитные агентства. Создание ВЭБ.РФ, РОСЭКСИМ-БАНКом и ЭКСАром партнерских программ в рамках структурирования и финансирования совместных сделок будет содействовать расширению их взаимодействия с финансовыми институтами в целях оказания более масштабной поддержки российским экспортерам за счет разделения рисков по экспортоориентированным проектам.

Иностранные покупатели российской продукции испытывают потребность в расширении объема ликвидности, необходимой для расчетов по экспортным контрактам. Высокая стоимость финансирования, доступного зарубежным покупателям локально, либо отказ в финансировании покупателей российской продукции национальными банками часто становятся препятствием к заключению сделки. В этой связи для сегмента «Импортеры российской продукции» важна кредитно-гарантийная поддержка. Развивать работу с ним следовало бы путем наращивания как числа клиентов российских ИРЭ среди зарубежных покупателей, так и банков.

ИРЭ сфокусированы прежде всего на отраслях, обеспечивающих наибольший объем ННЭ (металлургия, химическая отрасль, машиностроение, агропромышленный комплекс, лесная и деревообрабатывающая промышленность, энергетическое и транспортное машиностроение и другие). В дополнение к ним требуется создавать специальные отраслевые программы по выращиванию экспортеров – новых чемпионов в таких отраслях, как фармацевтика, информационно-коммуникационные технологии, киноиндустрия и сфера услуг. ИРЭ осуществляют их поиск и отбор среди российских компаний и оказывают им поддержку в рамках своего инструментария на операционной (в отдельных случаях на инвестиционной) стадии реализации проектов, содействуют в выборе целевых рынков и поиске контрагентов.

#### **НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА**

Требования к повышению операционной эффективности ИРЭ являются важным вектором их стратегического развития. В условиях дефицита государственных финансовых ресурсов они должны создавать более эффективные, экономичные модели своей деятельности, постоянно повышать качество своих услуг, сокращать сроки их предоставления, снижать транзакционные и прямые издержки участников проектов.



Как представляется, повышение операционной эффективности ИРЭ может осуществляться посредством запуска и успешного внедрения проектов по цифровой трансформации и автоматизации бизнес-процессов, снижения административно-хозяйственных расходов за счет перевода части функционала в региональные центры, сокращения дублирующих программ поддержки на федеральном и региональном уровнях. Например, в списке предоставляемых услуг и РЭЦ, и региональными ЦПЭ<sup>13</sup> присутствуют маркетинговые исследования иностранных рынков, поиск зарубежных партнеров, международные выставки и бизнес-миссии. Ряд услуг из перечня РЭЦ и ЦПЭ также предоставляют региональные центры «Мой бизнес»<sup>14</sup>.

Из-за этого региональные экспортеры из числа МСП зачастую не могут определить, в чем состоят различия продуктов РЭЦ и ЦПЭ и куда необходимо обращаться в первую очередь. В этой связи целесообразно скорректировать механизм взаимодействия РЭЦ и региональных центров оказания услуг, а также изучить вопрос о создании интегрированных ЦПЭ, предоставляющих экспортерам комплексную финансовую и нефинансовую поддержку<sup>15</sup>.

Повысить операционную эффективность ИРЭ позволил бы также отказ от трудоемких и капиталоемких услуг, предоставляемых ИРЭ на безвозмездной основе крупным и средним экспортерам, путем передачи их из РЭЦ в ЦПЭ или перевода в онлайн формат. Целесообразно также повышать роль ЦПЭ в продвижении регионального экспортного стандарта 2.0, в частности посредством обучения специалистов, задействованных в его реализации<sup>16</sup>.

Иным примером является создание многофункциональных региональных центров с полномочиями в пределах установленных лимитов самостоятельно предоставлять финансовые продукты клиентам в субъекте Российской Федерации. По такой модели работают региональные гарантийные организации (РГО) в Национальной гарантийной системе под эгидой Корпорации «МСП». По состоянию на 1 января 2022 г. функционируют 85 РГО с гарантийным капиталом 63,4 млрд рублей<sup>17</sup>.

Повышению операционной эффективности ИРЭ содействовал бы и переход на унифицированные правила и условия предоставления банковских субсидий и кредитования экспортеров. Представляется целесообразным расширение использования ими программ КППК и СПК для АПК<sup>18</sup>, а также поэтапный отказ ВЭБ.РФ от индивидуальной программы субсидирования затрат на предоставление кредитов российским экспортерам в рамках постановления Правительства Российской Федерации от 13 декабря 2012 г. № 1302<sup>19</sup>.

В числе других мер можно было бы предложить рассмотреть возможность создания единых для федеральных ИРЭ фронт-офиса и колл-центра, обеспечить бесшовную передачу между ними проектов за счет стандартизации пакета получаемых от заявителей первичных данных, разработать и внедрить единые требования

по качеству клиентского обслуживания. Кроме того, следовало бы отказаться от сложных схем оценки рисков для экспортных сделок с участием субъектов МСП, внедрить единую ставку премий за риски для всех сделок, обеспечивающую безубыточную деятельность института финансовой поддержки в рамках управления портфелем проектов. Например, по такому пути пошла Корпорация «МСП», предоставляющая различные гарантии в обеспечение обязательств субъектов МСП со ставкой премии в размере 0,75% годовых от объема гарантийных обязательств.

Крупный бизнес, заинтересованный в получении точечной нефинансовой поддержки для осуществления экспортной деятельности, в состоянии и должен покрывать часть расходов РЭЦ на проведение маркетинговых исследований, разработку бизнес-планов или финансовых моделей экспортного проекта, проработку схемы сертификации в стране импорта. Для снижения расходов следовало бы также изучить вопрос о создании единой базы данных ИРЭ для использования экспортерами и электронного досье на экспортеров и банки-партнеры (сейчас они существуют в каждом институте).

При совершенствовании программ кредитования экспорта важно обеспечить удобство и скорость получения финансовых продуктов экспортерами и иными клиентами, прозрачность условий получения финансовых продуктов и отбора проектов, а также увеличить бюджетную эффективность финансирования с участием субсидий. Текущие условия предоставления кредитно-гарантийной и страховой поддержки ИРЭ по указанным трем принципам не всегда соответствует условиям, предлагаемым крупнейшими российскими банками.

В современных условиях коммерческие банки получили доступ к программам льготного кредитования экспортеров в рамках соответствующих программ поддержки экспорта Минпромторга России (КППК) и Минсельхоза России (СПК для АПК). Размер субсидии для банков в рамках данных программ унифицирован вне зависимости от кредитного риска заемщика и проекта, что позволяет более точно планировать бюджетную потребность в субсидиях на будущие периоды. Кроме того, выстроенный в коммерческих банках процесс вынесения решений по заявкам и стоимость фондирования позволяют предоставлять российским экспортерам, производителям и инвесторам кредиты в сжатые сроки и на льготных условиях.

Хотя в отличие от коммерческих банков у ВЭБ.РФ и РОСЭКСИМБАНКа нет избыточной ликвидности по причине невозможности привлекать средства физических лиц, они занимают привилегированное положение благодаря использованию индивидуальных программ субсидирования. Вместе с тем, за счет большей стоимости фондирования и более высоких административно-хозяйственных расходов, компенсируемых из федерального бюджета, бюджетная эффективность по индивидуальным программам субсидирования ИРЭ ниже по сравнению с аналогичным показателем программы КППК, в которой кредиторами выступают крупнейшие коммерческие банки.



Виды кредитов в поддержку экспорта с указанием основных источников кредитования представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Виды кредитов в поддержку экспорта и основные источники кредитования**

<i>Вид кредита</i>	<i>Источник кредита</i>
Краткосрочное и среднесрочное предэкспортное (оборотное) финансирование российских производителей-экспортеров, в т.ч. субъектов МСП	Преимущественно коммерческие банки в рамках программ в программах КППК или СПК. Исключения: кредитование на срок более 5 лет, кредит в иностранной и национальной валюте страны импортера, высокие политические и коммерческие риски реализации экспортного проекта, отсутствие у заемщика ликвидного обеспечения кроме выручки по экспортному контракту.
Предэкспортные и постэкспортные кредиты российским производителям-экспортерам на срок от 5 лет	Преимущественно институты развития в рамках КППК и СПК. Дополнительные условия: обеспечение возвратности кредита – залог валютной выручки по экспортному контракту, так как коммерческие банки не готовы принимать риски по экспортному проекту.
Инвестиционные кредиты на создание экспортноориентированных производств	Коммерческие банки и ИРЭ в рамках программ «Фабрика проектного финансирования», КППК, СПК.
Экспортные кредиты иностранным покупателям и их банкам	Преимущественно ИРЭ в рамках КППК и СПК за счет наличия компетенций в области оценки рисков иностранных заемщиков и корреспондентских отношений с иностранными банками.

**Источник:** составлено авторами

Коммерческие банки предлагают российскому производителю-экспортеру лимиты на пополнение оборотных средств, исходя из финансового положения предприятия, зачастую отказывая в финансировании в отсутствие свободных от обременения имущественных залогов. ИРЭ используют проектный подход, при котором в первую очередь оцениваются риски по реализации экспортной сделки.

ВЭБ.РФ и РОСЭКСИМБАНК принимают решение по предэкспортному финансированию предприятия для реализации экспортного контракта, используя страновые рейтинги, уникальные инструменты проверки иностранного контрагента, верификацию его платежной дисциплины и наличие негативных факторов, влияющих на решение по поддержке предлагаемого к финансированию экспортного кон-

тракта. В качестве основного обеспечения по предэкспортному финансированию ИРЭ применяет залог прав требования экспортной выручки по финансируемым контрактам с учетом вышеупомянутой экспертизы, что не практикуется коммерческими банками. Они также готовы предоставлять финансовую поддержку экспорта в «сложные» страны, куда коммерческие банки не идут в силу невозможности оценить вероятность реализации политического риска.

Дополнительной нишей финансирования экспорта ИРЭ является предоставление кредитных средств в национальных валютах. Развитие подобных кредитных продуктов позволит экспортеру и иностранному покупателю совершать транзакционные операции, а также привлекать финансирование (применительно к покупателям) в валютах, используемых в странах основных покупателей российской продукции, в том числе не являющихся свободно конвертируемыми. Это повышает привлекательность российского экспорта за счет снижения затрат участников экспортной деятельности на конверсионные операции, а также снижает зависимость от санкций со стороны стран-эмитентов свободно конвертируемых валют.

Экспортеры из числа МСП сетуют на сложности оформления документации на поддержку и завышенные требования РОСЭКСИМБАНКа для получения кредита по продукту «Экспортный стандарт» (срок ведения хозяйственной деятельности не менее 18 месяцев, реализация не менее 1 исполненного экспортного контракта). Для повышения эффективности содействия экспортной деятельности МСП целесообразно упростить требования к кредитным продуктам банка<sup>20</sup>.

Что касается совершенствования работы ЭКСАР, то целесообразно рассмотреть возможность увеличения доли покрытия рисков до 100% от стоимости экспортного контракта, оптимизации ставок страхования долгосрочных проектов, сокращения сроков проведения первичного анализа для предоставления индикатива и ограничения пакета документов минимальным конечным набором.

Одним из стратегических направлений развития нефинансовых продуктов является их поэтапная монетизация. Определение конкретных продуктов, которые целесообразно предоставлять на возмездной основе, может строиться на разделении текущей продуктовой линейки РЭЦ на стандартизированные (*self-service*), то есть базовые продукты, предоставляемые на основе самообслуживания в формате «онлайн» и не требующие активной работы с клиентами, и уникальные (*tailor-made*). К последним относятся кастомизированные продукты, учитывающие потребности конкретного клиента и требующие проведения Группой РЭЦ уникальной экспертизы.

Мировая практика показывает, что большинство зарубежных ИРЭ активно монетизируют именно группу уникальных продуктов. При этом в рамках перехода к монетизации задача должна состоять не в выводе нефинансовых продуктов в окупаемость, а в повышении их качества и эффективности.



В рамках осуществления перехода к монетизации отдельных кастомизированных продуктов РЭЦ мог бы предложить компаниям долгосрочную модель сотрудничества, согласно которой постоянные клиенты, участвующие в иных программах поддержки и развития экспортной деятельности, смогут получать бесплатный пакет нефинансовых продуктов. В качестве критериев для его получения могут выступать объем финансовой поддержки клиента со стороны РОСЭКСИМБАНКа и ЭКСАР, участие экспортера в программах КППК или СПК для КПК, успешное завершение участия в акселерационной программе по поддержке экспорта.

Реформа деятельности торговых представительств России в зарубежных странах, в том числе передача Минпромторгу России функции по осуществлению руководства их деятельностью имеет целью решить имеющиеся проблемы, в том числе посредством их включения в систему поддержки российского экспорта. Основной проблемой эффективности их деятельности пока остается слабая мотивация сотрудников. Ориентировать его не на процесс, а на конечный результат могло бы внедрение системы *KPI*<sup>1</sup>.

\* \* \*

Подводя итоги, следует отметить, что в России сформирована оптимальная сеть ИРЭ, осуществляющих свою деятельность в прямом взаимодействии с предпринимательским сообществом. Используемый ими инструментарий поддержки экспортеров включает финансовые, нефинансовые и субсидиарные меры, из которых наибольший интерес для экспортеров представляют комплексные программы развития экспортной деятельности, компенсация части понесенных затрат, консультационные и образовательные программы.

Как представляется, для совершенствования финансовых продуктов поддержки российских экспортеров следовало бы провести унификацию и стандартизацию условий их участия в государственных программах финансирования экспорта с целью получения единых конкурентных финансовых параметров кредитования для заемщика-экспортера вне зависимости от кредитующей организации. Другое перспективное направление – создание и предоставление через региональную сеть типовых коробочных финансовых продуктов для экспортеров – субъектов МСП со стандартизированными условиями их предоставления. Начавшаяся цифровизация финансовых продуктов ИРЭ, включая внедрение полного цикла получения и обработки документов между заемщиком и кредитующей организацией в электронном виде, позволит сократить сроки обработки документов и снизить транзакционные расходы.



В части развития нефинансовых и субсидиарных продуктов поддержки экспорта следовало бы изучить вопрос о реформатировании действующих акселераторов и программ наставничества РЭЦ для экспортеров в долгосрочный формат от бизнес-идеи до экспортного контракта, осуществить переход на предоставление образовательных услуг на базе профильных вузов и специализированных учебных центров в регионах присутствия заинтересованной аудитории, а большинства краткосрочных курсов – на дистанционный формат работы. Участие региональных вузов в образовательных программах действующих и потенциальных экспертов позволило бы в кратчайшие сроки организовать массовое обучение представителей регионального предпринимательства, снизить потребность и расходы на командирование сотрудников РЭЦ для проведения образовательных программ в субъектах Российской Федерации.

Требует модернизации и программа субсидирования участия российских компаний-экспортеров в международных выставочно-ярмарочных и конгрессных мероприятиях, в частности синхронизация правил субсидирования на федеральном и региональном уровнях. Главная цель модернизации – быстрая адаптация программы под постоянно меняющиеся условия проведения выставочно-ярмарочных мероприятий с учетом мнения российского бизнеса.

Важным представляется расширение мер поддержки со стороны ИРЭ компаний – отраслевых лидеров, способных производить конкурентоспособную продукцию. Без серьезной модернизации производственной базы, расширения затрат на проведение НИОКР в производственных компаниях задача достижения значительного увеличения объемов российского несырьевого неэнергетического экспорта в ближайшие годы вряд ли может быть выполнена.

Наконец, увеличение количества сервисов, предоставляемых через созданную в РЭЦ информационную платформу «Одно окно», будет содействовать сокращению времени получения разрешительных документов на осуществление экспорта и таможенное оформление, снижению транзакционных расходов, что должно повысить конкурентоспособность российской продукции.



**ПРИМЕЧАНИЯ:**

- <sup>1</sup> Указ Президента Российской Федерации от 21 июля 2020 года № 474 «О национальных целях развития Российской Федерации на период до 2030 года». URL: <https://rg.ru/2020/07/22/ukaz-dok.html>.
- <sup>2</sup> ФТС России: данные об экспорте-импорте России за январь-декабрь 2020 года. URL: <https://customs.gov.ru/press/federal/document/267169>
- <sup>3</sup> Годовой отчет ВЭБ.РФ 2020. С. 41. URL: <https://вэб.рф/files/?file=660a98f4f9bd8511e6a517f043154449.pdf>
- <sup>4</sup> Годовой отчет ВЭБ.РФ 2020. С. 43. URL: <https://вэб.рф/files/?file=660a98f4f9bd8511e6a517f043154449.pdf>
- <sup>5</sup> Ревенко Л.С., Ревенко Н.С. Информационная система «Одно окно» как инструмент развития экспорта // Российский внешнеэкономический вестник. 2021. № 7. С. 74–86.
- <sup>6</sup> РОСЭКСИМБАНК. Группа Российского экспортного центра. Годовой отчет 2020. С. 13–14. 40 с. URL: [https://www.eximbank.ru/upload/iblock/656/roseximbank\\_02-08.pdf](https://www.eximbank.ru/upload/iblock/656/roseximbank_02-08.pdf)
- <sup>7</sup> Российский экспортный центр. Годовой отчет 2020. URL: <https://2020.exportcenter.ru/?ru/131-export-from-russia-support-by-the-rec-group-in-2020>
- <sup>8</sup> Российский экспортный центр. Годовой отчет 2020. URL: <https://2020.exportcenter.ru/?ru/131-export-from-russia-support-by-the-rec-group-in-2020>
- <sup>9</sup> Подбор маркетплейсов. URL: [https://myexport.exportcenter.ru/promo/podbor-marketpleysov/?utm\\_source=rec&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=podbor\\_22\\_12&bx\\_sender\\_conversion\\_id=682483](https://myexport.exportcenter.ru/promo/podbor-marketpleysov/?utm_source=rec&utm_medium=email&utm_campaign=podbor_22_12&bx_sender_conversion_id=682483)
- <sup>10</sup> Гиматдинов Р.Р. Поддержка экспорта на уровне регионов: опыт Республики Татарстан // Управленческое консультирование. 2021. № 6. С. 27.
- <sup>11</sup> Стратегия развития ВЭБ.РФ на период до 2024 г. и на перспективу до 2030 г. С. 13. URL: <https://veb.ru/upload/iblock/a28/a285d4b188ad3367c551a1a99d446363.pdf>
- <sup>12</sup> Финансовая поддержка субъектов МСП. URL: <https://corpmsp.ru/upload/iblock/be4/Finansovaya-podderzhka-AO-Korporatsiya-MSP.PDF>
- <sup>13</sup> Услуги Центра поддержки экспорта. URL: <http://www.export161.ru/service>; Услуги. URL: <https://khabexport.com/services/>
- <sup>14</sup> Экспорт. URL: <https://moibizkhv.ru/business-support/export/>
- <sup>15</sup> Форкачева К.Б., Корешева Е.В. Региональная поддержка экспортно-ориентированных предприятий // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР В XXI веке. 2019. Т. 2. С. 421
- <sup>16</sup> Герасимова В.В., Комаров О.К., Ермилов И.С., Круглов В.С. Экспортная акселерация как перспективное направление государственной поддержки российского экспорта несырьевых неэнергетических товаров // Экономика и предпринимательство. 2021. № 10. С. 52.
- <sup>17</sup> Региональным гарантийным организациям. URL: [https://corpmsp.ru/org-infrastruktury-podderzhki/regionalnim\\_garant\\_organization/](https://corpmsp.ru/org-infrastruktury-podderzhki/regionalnim_garant_organization/).
- <sup>18</sup> Программа повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных товаропроизводителей.

<sup>19</sup> Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидии в виде имущественного взноса Российской Федерации в государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на возмещение части затрат, связанных с поддержкой производства высокотехнологичной продукции. Постановление Правительства Российской Федерации от 13 декабря 2012 г. № 1302. URL: <https://docs.cntd.ru/document/902387711>

<sup>20</sup> Кондратов Н.А., Воробьев А.С. Государственная поддержка экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства в России: актуальная проблематика и пути совершенствования // Наукосфера. 2021. № 6(2). С. 182

<sup>21</sup> Саламатов В.Ю., Коломин В.О., Степаненко А.М. Торговые представительства России: актуальные положения текущей реформы // Бизнес. Общество. Власть. 2020. № 2–3 (36–37). С. 218

#### **БИБЛИОГРАФИЯ / REFERENCES**

Герасимова В.В., Комаров О.К., Ермилов И.С., Круглов В.С. Экспортная акселерация как перспективное направление государственной поддержки российского экспорта несырьевых неэнергетических товаров // Экономика и предпринимательство. 2021. № 10. С. 51-54 @@ Gerasimova V.V., Komarov O.K., Ermilov I.S., Kruglov V.S. E`kspornaya akseleraciya kak perspektivnoe napravlenie gosudarstvennoj podderzhki rossijskogo e`ksporta nesyr`evy`x nee`nergeticheskix tovarov // E`konomika i predprinimatel`stvo. 2021. № 10. S. 51-54.

Гиматдинов Р.Р. Поддержка экспорта на уровне регионов: опыт Республики Татарстан // Управленческое консультирование. 2021. № 6. С. 17-31 @@ Gimatdinov R.R. Podderzhka e`ksporta na urovne regionov: opy`t Respubliki Tatarstan // Upravlencheskoe konsul`tirovanie. 2021. № 6. S. 17-31.

Годовой отчет ВЭБ.РФ 2020. 95 с. @@ Godovoj otchet VE`B.RF 2020. 95 s. URL: <https://вэб.рф/files/?file=660a98f4f9bd8511e6a517f043154449.pdf>

Кондратов Н.А., Воробьев А.С. Государственная поддержка экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства в России: актуальная проблематика и пути совершенствования // Наукосфера. 2021. № 6(2). С. 178-183 @@ Kondratov N.A., Vorob`ev A.S. Gosudarstvennaya podderzhka e`ksporta sub``ektov malogo i srednego predprinimatel`stva v Rossii: aktual`naya problematika i puti sovershenstvovaniya // Naukosfera. 2021. № 6(2). S. 178-183

Ревенко Л.С., Ревенко Н.С. Информационная система «Одно окно» как инструмент развития экспорта // Российский внешнеэкономический вестник. 2021. № 7. С. 74-86 @@ Revenko L.S., Revenko N.S. Informacionnaya sistema «Oдно okno» kak instrument razvitiya e`ksporta // Rossijskij vneshnee`konomicheskij vestnik. 2021. № 7. S. 74-86.

Российский экспортный центр. Годовой отчет 2020 @@ Rossijskij e`ksportny`j centr. Godovoj otchet 2020. URL: <https://2020.exportcenter.ru/?/ru/131-export-from-russia-support-by-the-rec-group-in-2020>.

РОСЭКСИМБАНК. Группа Российского экспортного центра. Годовой отчет 2020. 40 с. @@ ROSE`KSIMBANK. Gruppya Rossijskogo e`kspornogo centra. Godovoj otchet 2020. 40 s. URL: [https://www.eximbank.ru/upload/iblock/656/roseximbank\\_02-08.pdf](https://www.eximbank.ru/upload/iblock/656/roseximbank_02-08.pdf).



Саламатов В.Ю., Коломин В.О., Степаненко А.М. Торговые представительства России: актуальные положения текущей реформы // Бизнес. Общество. Власть. 2020. № 2-3 (36-37). С. 213-220 @@ Salamatov V.Yu., Kolomin V.O., Stepanenko A.M. Torgovy'e predstavitel'stva Rossii: aktual'ny'e polozheniya tekushhej reformy' // Biznes. Obshhestvo. Vlast'. 2020. № 2-3 (36-37). S. 213-220.

Стратегия развития ВЭБ.РФ на период до 2024 г. и на перспективу до 2030 г. 16 с. @@ Strategiya razvitiya VE`B.RF na period do 2024 g. i na perspektivu do 2030 g. 16 s. URL: <https://veb.ru/upload/iblock/a28/a285d4b188ad3367c551a1a99d446363.pdf>

Форкачева К.Б., Коршева Е.В. Региональная поддержка экспортно-ориентированных предприятий // Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке. 2019. Т. 2. С. 418-421 @@ Forkacheva K.B., Koresheva E.V. Regional'naya podderzhka e`ksportno-orientirovanny'x predpriyatij // Nauchno-texnicheskoe i e`konomicheskoe sotrudnichestvo stran ATR V XXI veke. 2019. T. 2. S. 418-421.

