

Инструменты поддержки экспорта за рубежом и возможности их использования в России

УДК 339.5 (470+571)

ББК 65.428 (2Рос)

И-726

Наталья Юрьевна РОДЫГИНА,

*доктор экономических наук, профессор, Всероссийская академия
внешней торговли (119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6а) -
профессор кафедры международной торговли и внешней торговли РФ,
e-mail: nataliarodugina@mail.ru,*

Светлана Валерьевна МОЛЕВА,

*кандидат экономических наук, доцент, Всероссийская академия
внешней торговли (119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6а) -
профессор кафедры международной торговли и внешней торговли РФ,
тел: 8(499) 147-50-03,*

Владислав Игоревич МУСИХИН,

*Всероссийская академия внешней торговли
(119285, Москва, Воробьевское шоссе, 6а) - магистрант;
ФАС России (125993, г. Москва, ул. Садовая-Кудринская, д. 11) -
ведущий специалист-эксперт отдела металлургии и рудно-сырьевого
комплекса Управления контроля промышленности,
e-mail: musikhinvladislav@gmail.com,*

Владимир Иванович АЛЕКСЕЕВ,

*кандидат философских наук, НИУ ВШЭ (101000, г. Москва,
ул. Мясницкая, д. 20) - магистрант филологического факультета,
e-mail: vladimiralex@yahoo.com*

Аннотация

Данная статья посвящена вопросам, касающимся особенностей поддержки национальных экспортеров РФ, рассмотрены тенденции в развитии внешней торговли и совершенствовании механизма государственного регулирования в рамках осуществления внешнеэкономической деятельности, на примере Великобритании и Франции рассмотрен опыт поддержки национальных экспортеров и показана практика его применения. Авторы рассматривают нормативно-правовые, а также организационные аспекты поддержки экспорта в России. В частности рассматривается деятельность органов исполнительной государственной власти, Российского экспортного центра и Внешэкономбанка, а также Торгово-промышленной палаты, Российского союза промышленников и предпринимателей, общественной организации «Деловая Россия» и организации «Опора России».

Ключевые слова: внешняя торговля, поддержка экспорта, РЭЦ, Великобритания.



Tools to support exports in foreign countries and their potential application in Russia

Natalya Yuryevna RODYGINA,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy (6A Vorobëvskoe shosse, 119285, Moscow), Department of international trade and foreign trade of the RF – Professor, e-mail: nataliarodugina@mail.ru,

Svetlana Valerievna MOLEVA,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy (6A Vorobëvskoe shosse, 119285, Moscow), Department of international trade and foreign trade of the RF – Professor, phone: 8(499) 147-50-03,

Vladislav Igorevich MUSIKHIN,

Russian Foreign Trade Academy (6A Vorobëvskoe shosse, 119285, Moscow) - undergraduate; Federal Antimonopoly Service of the Russian Federation (125993, Moscow, Sadovaya-Kudrinskaya St., 11) - Leading specialist-expert of the metallurgy and ore-mining complex department of the Office of Industry Control, e-mail: musikhinvladislav@gmail.com,

Vladimir Ivanovich ALEKSEEV,

Candidate of Philosophy, Higher School of Economics (20 Myasnitskaya st., Moscow, 101000) - undergraduate of the Faculty of Philology, e-mail: vladimiralex@yahoo.com

Abstract

This article deals with the peculiarities of state support for Russian exporters. Trends in foreign trade and improvement of the state regulation by implementing strategies of economic development are considered. The experience of state export support in the Great Britain and France is reviewed and practices of its application are revealed. The authors also consider the regulatory and legal, as well as organizational aspects of export support in Russia. In particular, they analyze activities of the state executive authorities, the Russian export center and Vnesheconombank, as well as the Chamber of Commerce and Industry, The Russian Union of Industrialists and Entrepreneurs, the public organizations “Business Russia” and “Support of Russia”.

Keywords: foreign trade, export support, REC, UK, ERAI MONDE

В условиях современной мировой экономики, в которой хозяйствующие субъекты функционируют не только на национальных рынках, но и на рынках зарубежных стран, многие компании сталкиваются с рядом проблем и сложностей. Затруднения возникают прежде всего потому, что, осуществляя деятельность на зарубежных рынках, многие фирмы зачастую не имеют достаточного объема знаний, опыта и экспертизы в данной сфере, то есть, в некоторой степени, нуждаются в поддержке. Во многих странах эта проблема выражена наиболее характерно.



Одним из примеров выработки государственной стратегии по развитию экспорта является опыт Великобритании. Важно понимать, что в то время как развивающиеся рынки АТР будут приобретать все большее значение для экспорта Великобритании в будущем, существующие торговые партнеры оказывают решающее воздействие на экономику страны. Например, США – один из крупнейших экспортных рынков для Великобритании, на долю которого приходится 18,2% экспорта в 2017 году, в то время как доля ЕС составила 44,5%. В условиях постепенного выхода из ЕС, важно создание прочной платформы для взаимодействия компаний-партнеров обеих стран. На текущий момент создан ряд рабочих групп и проведены диалоги на высшем уровне с установленными торговыми партнерами для упрочения би- и мультилатеральных торговых и инвестиционных отношений. Например, была создана Британско-американская торгово-инвестиционная компания; в сентябре 2017 года было подписано первое в истории Великобритании и США научное соглашение по укреплению научно-исследовательского сотрудничества, которое предполагает в том числе инвестиции Великобритании в размере 65 млн фунтов стерлингов. Несмотря на это, перед предприятиями Великобритании стоит целый спектр проблем, среди них можно выделить следующие группы:

Поведенческие барьеры влияют на некоторые компании, которые возможно, считают, что их бизнес не подходит для ведения экономической деятельности за рубежом, что в целом базируется на неверном представлении об относительных издержках и выгоде экспортной деятельности, или же компании считают, что их бизнес подходит для внешнеэкономической деятельности, но не имеют уверенности в том, что на зарубежных рынках присутствует спрос на производимый товар. Пятая часть (19%) всех зарегистрированных в Великобритании предприятия никогда не экспортировали свою продукцию на зарубежный рынок, при этом они имеют потенциал в форме производимых товаров или оказываемых услуг, которые могли бы потенциально быть экспортированы или адаптированы для экспорта. Такими мощностями обладает более чем 400 000 британских фирм.

Глобальная неосведомленность о полной номенклатуре производимых в Великобритании товаров в некоторых секторах среди международных покупателей означает, что Великобритания попросту не учитывается зарубежными покупателями при поиске поставщиков или предприятий при создании и разработке цепочки создания стоимости.

Недостаточная осведомленность предприятий о том, как правильно необходимо и возможно осуществлять экспортную деятельность, какие возможности существуют при выходе предприятия на новые рынки сбыта, какие существуют меры поддержки как на национальном, так и на международном уровне. Этот недостаток отмечают 24% от общего числа предприятия, для которых экспорт возможен; 52% предприятий считают, что знания о ВЭД являются лишь умеренными.

Отсутствие потенциала внутри предприятий может ограничивать их способность экспортировать. 52% предприятий, которые считают, что их продукция



и/или услуги могут быть экспортированы сообщают об отсутствии потенциала повышения и развития мощностей как за счет экстенсивного, так и за счет интенсивного роста являются значительной преградой для осуществления экспортной деятельности. Среди предприятий, которые определяют отсутствие потенциала в качестве барьера, наиболее часто говорят о нехватке времени, для «перепрограммирования» всей производственно-сбытовой цепочки на интернационализацию, а также о нехватке достаточного количества персонала.

Ограниченные способы коммуникации и контакта часто выступают в качестве барьера для экспорта из-за проблем со связью. Значительная географическая удаленность усложняет коммуникацию как с клиентами и дистрибьюторами, так и с другими предприятиями на международной арене. 61% всех существующих предприятий, для которых экспорт потенциально является возможным, сообщили, что для них эта проблема является более, чем актуальной.

Вопросы доступа к рынкам создают целый ряд системных барьеров, которые могут повлиять на экспортную деятельность. К этой категории относятся, прежде всего, тарифные и нетарифные барьеры, которые с учетом таких политических трансформаций, как Торговые войны и Брексит, становятся с каждым днем все более актуальными.

Торговые соглашения между странами, официальные соглашения для правительства по устранению барьеров доступа на рынки, включая вопросы регулирования, регулирует в том числе и финансовые потоки, устанавливая, насколько мобильным является капитал в тех или иных группах стран.

Доступ к финансированию имеет важное значение для обеспечения того, чтобы предприятия имели возможность осуществлять экспортные поставки 25% компаний Великобритании указывают невозможность доступа к иностранному финансированию, а также нехватку оборотного капитала в качестве одних из ключевых препятствий к выходу на зарубежные рынки.

В целом общая структура предприятий Великобритании может быть представлена следующим образом:

Таблица 1

Сведения о предприятиях в Великобритании

<i>Размер предприятия</i>	Количество предприятий	Число экспортеров	% экспортеров от общего количества предприятий
<i>Микропредприятия (1-9 сотрудников)</i>	2 106 800	151 400	7,3%
<i>Малое предприятие (10-49 сотрудников)</i>	208 500	39 800	20,2%
<i>Среднее предприятие (50-249 сотрудников)</i>	35 500	12 300	35,3%

<i>Размер предприятия</i>	Количество предприятий	Число экспортеров	% экспортеров от общего количества предприятий
<i>Крупное предприятие (250 или более сотрудников)</i>	8 300	3 300	40,4%
<i>Всего</i>	2 359 100	206 800	8,8%

Источник: Export Strategy supporting and connecting businesses to grow on the world stage [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.gov.uk/dit (дата обращения: 04.11.2019)

В целях поддержки национальных экспортеров, Правительство Великобритании осуществляет работу по четырем основным направлениям, среди которых оказывается поддержка бизнесу всех уровней и масштабов. Эти четыре направления: стимулирование, информирование, помощь в выходе на зарубежный рынок и финансовая поддержка. Эти роли сосредоточены непосредственно на преодолении указанных ранее барьеров; каждый из них поддерживается набором ресурсов и инициатив. Поддержка по стимулированию экспортной деятельности Великобритании базируется на следующих принципах:

- повышение доли частного сектора, участвующего в ВЭД;
- стимулирование средних предприятий к экспортной деятельности;
- организация открытого диалога между государством и предприятиями для совместного решения проблем;
- повышение осведомленности МСП о механизмах поддержки экспортной деятельности;
- создание массива актуальной аналитической информации о зарубежных рынках, уровне конкуренции на них;
- обработка, анализ и распространение «лучших практик» экспортной деятельности среди предприятий всех уровней бизнеса.

В частности, в рамках механизма информирования в Великобритании уже реализован ряд инициатив, среди которых можно выделить следующие:

Great.gov.uk: портал был запущен в ноябре 2016 года в целях поддержки предприятий, которым необходима формация и руководство по ведению экспортной деятельности. С момента запуска сервис посетили около 3,6 млн пользователей. Платформа также позволяет устанавливать деловые контакты с зарубежными предприятиями со всего мира.

Создание службы по управлению правами интеллектуальной собственности: оказывает консультационные услуги по предоставлению информации экспортерам при торговле эксклюзивными правами за рубежом, при выходе на новые рынки. Помимо этого, служба оказывает поддержку предприятиям при возникновении конфликтов патентной защиты.



□ **Создание ассоциации консультантов по электронной коммерции:** данная мера позволяет предприятиям малого и среднего бизнеса разработать собственный экспортный план/план выхода на зарубежный рынок за счет использования цифровых платформ и решений, а также выработать онлайн-стратегии для маркетинга, рекламы и продвижения продукции на зарубежных рынках. Кроме того, консультанты по электронной коммерции помогают в установлении прямых онлайн-контактов между предприятиями Великобританиями и производственными, торговыми организациями, центрами экономического роста, торговыми ассоциациями на зарубежных рынках.

Внимания также заслуживает французский опыт содействия предприятиям по выходу на внешний рынок. Выдающихся успехов в этом направлении добился регион Рона-Альпы.

Рона-Альпы – второй регион во Франции по размеру экспорта, имеющий наибольшее сальдо торгового баланса, традиционно открытый для Европы и для всего мира, продемонстрировал прагматизм и способность к инновациям в области развития внешнеторговой деятельности, создав в 1987 году ERAI (Enterprise Rhone-Alpes International). Это было сделано по инициативе властей, Союза предпринимателей и торгово-промышленных палат региона.

Благодаря двойному действию процессов децентрализации и глобализации необходимые функции государственных организаций различного уровня становятся более очевидными. Естественно, при этом катализатором в реализации программ финансового содействия предприятиям-экспортёрам выступают местные институты, в то время как государству отводится регулирующая роль и функция арбитра в международной торговой системе. Именно поэтому так важна роль таких организаций, как ERAI MONDE, которая занимается деятельностью по содействию и поддержке экспортеров основных французских региональных и национальных организаций, а также иностранных компаний, стремящихся выйти на французский рынок.

ERAI MONDE является одной из крупнейших в мире сетей по сопровождению компаний в их международном развитии. Положительный опыт ERAI MONDE может быть использован в условиях современной России.

Как известно, Российская Федерация исторически занимает прочную позицию на мировом рынке топливно-энергетических ресурсов, продуктов сельского хозяйства.¹ Согласно мнению Президента России Владимира Владимировича Путина, перед Россией стоит задача повысить долю экспорта высокотехнологичной продукции во внешней торговле.²

Весь инструментарий по регулированию российского экспорта можно разделить на две части.

Первая часть – *законодательство*. Ключевыми законами являются: «Закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (от 21 ноября 2003 г.), Закон РФ «Об иностранных инвестициях в РФ» (от 25 июля

2002 г. № 117-ФЗ), Закон РФ «О валютном регулировании и валютном контроле» (от 10 декабря 2003 г. №173-ФЗ), Патентный закон РФ (от 23 сентября 1992 г. № 3517-1), Закон РФ «О таможенном тарифе» (от 21 мая 1995 г. № 5003-1), Таможенный кодекс РФ (от 28 мая 2003 г., № 61-ФЗ), Закон РФ «О международном коммерческом арбитраже» (от 7 июля 1993 г. № 5338-1). К этому перечню следует также отнести государственные концепции и программы развития, стратегии, рекомендации органов власти по поддержке национального экспорта. Эта нормативная база предусматривает поддержку на национальном уровне.³

Кроме того, существует поддержка экспортирующих предприятий и на наднациональном уровне. Это вся совокупность НПА в рамках международных экономических, таможенных и валютных союзов. Примером может служить законодательство ЕАЭС.

Вторая часть регулятивного аппарата – *аппарат организаций* по поддержке экспорта. Всего среди всех субъектов поддержки национального экспорта РФ можно выделить 3 больших группы.

Первую группу формируют органы исполнительной государственной власти. Среди них можно отметить Министерство Экономического развития РФ⁴, Министерство промышленности и торговли РФ, Министерство финансов РФ, Министерство иностранных дел РФ, Министерство сельского хозяйства РФ, Министерство связи и массовых коммуникаций РФ, а также министерство энергетики РФ. Значительным функционалом обладают две службы. Это Федеральная таможенная служба РФ (ФТС) и Федеральная налоговая служба (ФНС). На этом уровне также можно выявить два министерства, имеющих «региональную привязку». Среди них – Министерство по делам Северного Кавказа и Министерство по развитию Дальнего Востока.

Вторая группа занимает подчиненное положение относительно первой. Руководство вторым уровнем осуществляется в рамках, так называемого, «Соглашения о взаимодействии».

Во втором уровне можно отметить два ключевых субъекта. Это Российский экспортный центр (РЭЦ) и Внешэкономбанк. Рассматривая Группу РЭЦ, то в его структуре можно выделить три ключевых звена. Это, непосредственно, сам экспортный центр, Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), а также Российский экспортно-импортный банк (РОСЭК-СИМБАНК). Очевидно, на данном уровне присутствуют целых две организации, занимающихся банковскими операциями. Важно понимать, что есть РОСЭКСИМБАНК осуществляет широкий спектр банковских услуг, то Внешэкономбанк занимается, в основном, поддержкой крупных экспортных инвестиционных проектов с финансовой точки зрения.

И, наконец, «Соглашением о сотрудничестве» связан выделенные нами второй и третий уровни.



Третье звено субъектов формируют 4 ключевых организации-объединения, которые в некоторой степени ограничены в своих полномочиях и осуществляют широкий спектр консультационных услуг. Это Торгово-промышленная палата, Российский союз промышленников и предпринимателей, общественная организация «Деловая Россия» и схожая по своим целям организация «Опора России».

Эта трехзвенная система поддержки российских экспортеров формирует комплексную систему поддержки национального бизнеса в вопросах работы на зарубежных рынках для российских фирм.

Ключевую роль во всей системе российского экспорта принадлежит Минэкономразвития России. Именно этот орган исполнительной власти определяет общую стратегию развития, формирует нормативно-правовую базу.

Кроме федеральных органов поддержки экспорта существуют также и региональные центры, которые занимаются информационно-консультационной деятельностью, организуют деловые форумы, мероприятия и выставки.

Минпромторг РФ осуществляет контроль экспортно-импортных операций во всех вопросах, за исключением таможенного регулирования. Помимо осуществления ярмарочной деятельности за рубежом, организация занимается выдачей лицензий и разрешительных документов, а также обладает полномочиями на проведения расследований на предмет экономических преступлений; может вводить антидемпинговые и компенсационные меры, применять методы нетарифного регулирования. В 2018 году система торговых представительств была передана в ведение Минпромторг России в целях оптимизации деятельности государственного аппарата. Рост эффективности торгпредств очевиден, поскольку Минпромторг имеет дело с конкретными промышленными производителями с одной стороны, с другой стороны – несет ответственность за торгово-экономические отношения между хозяйствующими субъектами. Министерство разработало самые разнообразные программы развития отраслей, очень активно помогает российским промышленным производителям посредством таких институтов, как Фонд развития промышленности, заключение специнвестконтрактов. Соответственно, Минпромторг располагает всей необходимой базой для того, чтобы активно, посредством механизма торговых представительств продвигать продукцию отечественных производителей за рубеж.⁵ У Минэкономразвития России такой возможности не было. Система торговых представительств была создана в 1923 году в условиях государственной монополии на внешнюю торговлю. Сейчас у России 57 торговых представительств, 12 отделений торгпредств и четыре постпредства в 57 странах мира.

Сфера деятельности МИД РФ охватывает весь спектр дипломатических отношений РФ с другими государствами, включая защиту законных интересов российских граждан/фирм за рубежом. Кроме того, министерство проводит политику по торгово-экономическому и научно-техническому сотрудничеству.⁶

ФНС РФ гарантирует соблюдение налогового законодательства в соблюдении внешнеторговых операций, вырабатывает комплекс мер, по решению проблемы двойного налогообложения между странами ЕАЭС, а также выполняет надзор за возмещением и вычетом экспортного налога на добавленную стоимость, акцизов, которые уплачивают экспортирующие фирмы.⁷

Цель деятельности ФТС заключается в проведении контроля при пересечении товаром таможенной границы РФ, санитарного, карантинного, фитосанитарного, ветеринарного контролей. С финансовой точки зрения, служба выполняет функции органа валютного контроля.

Касательно второго уровня, особое внимание следует уделить Внешэкономбанку. Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» была учреждена в 2007 году согласно ФЗ № 82 «О банке развития». Ключевое направление деятельности организации – финансовая поддержка инвестиционных проектов и участие в инвестиционной деятельности за рубежом, а также гарантийная и финансовая поддержка экспортирующих фирм. С 2014 года при Банке Развития функционирует Комитет, который выполняет рекомендательные функции в ВЭД.

Что касается РЭЦ, то он начал свою деятельность в 2015 году согласно ФЗ №185 «О внесении изменений в ФЗ «О банке развития» и статью 970 части второй ГК РФ». Центр осуществляет финансовую и нефинансовую поддержку экспорта, является ключевой структурой в поддержке несырьевого экспорта. Благодаря сотрудничеству с другими министерствами Группа РЭЦ имеет обширную информационной базой, проводит анализ экспортной деятельности, осуществляет детальный мониторинг экспорта каждого из регионов, анализ препятствий и преград для успешных экспортных сделок. Важную роль играют тенденции в развитии Центра в настоящее время. В частности, в работе системы торговых представительств есть ряд недостатков. Во-первых, многие компании при выходе на зарубежный рынок не озадачиваются вопросами рентабельности и выгоды проектов, торговое представительство выполняет определённый объем работы, который помимо прочего включает анализ рынка, поиск потенциальных партнеров, подбор выставочных мероприятий. Когда информация доносится до хозяйствующего субъекта, он попросту отказывается от участия в ВЭД по причине отсутствия лишних средств и свободного капитала. Эту проблему позволило бы решить создание системы «единого окна». Согласно национальному проекту «Международная кооперация и экспорт» к 2021 году будет введена в эксплуатацию информационная система «Одно окно» на базе цифровой платформы РЭЦ.⁸ Для решения этой задачи внесены соответствующие изменения в ряд нормативных правовых актов правительства. Соответствующее постановление от 26 апреля 2019 года №507 за подписью премьер-министра Дмитрия Медведева опубликовано на сайте Правительства РФ. Подписанное постановление вносит изменения в правила деятельности РЭЦ и



его взаимодействия с федеральными органами исполнительной власти, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 5 февраля 2016 года №71. Так, РЭЦ будет выполнять функции института развития, участвующего в реализации государственной политики в области развития и поддержки экспорта. В целях организации безбумажного документооборота предусмотрена возможность обмена документами между РЭЦ и органами государственной власти и организациями через единую систему межведомственного электронного взаимодействия и систему межведомственного электронного документооборота. Помимо этого, предполагается, что РЭЦ будет предоставлен доступ к Единой системе идентификации и аутентификации, а также единой системе нормативной справочной информации. Установлена также возможность предоставления информационной поддержки экспорта через личный кабинет экспортёра.⁹

В состав Группы РЭЦ входит АО «ЭКСаР», которое осуществляет страхование экспортных кредитов, инвестиций от предпринимательских и политических рисков. По составу акционеров, РЭЦ владеет 100% акций акционерного общества. Помимо страховой деятельности, ЭКСАР занимается выдачей независимых гарантий, предоставляет поручительство для национальных и стратегически-важных проектов РФ.

Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк оказывает широкий спектр банковских услуг, начиная с выдачи прямых кредитов, структурного, проектного финансирования до обеспечения банковских гарантий по возврату авансового платежа, по исполнению обязательств экспортного контракта, а также возможность удержания денежных средств для открытия международного безотзывного аккредитива.

Третий уровень институтов поддержки российского экспорта состоит из организаций, осуществляющих консультационные услуги. Помощь может состоять как в подборе подходящей организации/министерства для осуществления зарубежной поставки товара или услуги, так и в оказании экспертной и консультационной помощи в продвижении экспортных проектов. Для повышения всеобщей экономической грамотности и осведомленности о правильности ведения деятельности на зарубежных рынках РСПП, ДелРос и ОПОРА регулярно проводят мероприятия по данной тематике. Организации активно сотрудничают в сфере выработке новых инструментов, а также совершенствовании старых механизмов продвижения российской продукции на внешние рынки.

Таким образом, в РФ создана мощная система поддержки национальных экспортеров. Существует функциональный комплекс, который не только оказывает консультационную помощь, но и сопровождает организацию в ее деятельности на внешнем рынке. Тем не менее существуют отдельные сферы, в которых деятельность подлежит модернизации, оптимизации с использованием цифровых тех-

нологий и современных управленческих решений, где наиболее применим опыт зарубежных стран. Очевидно, ключевым моментом в вопросах государственной поддержки российского экспорта, является факт производства в РФ конкурентоспособных высокотехнологичных товаров и услуг, которые отличались бы высокой долей добавленной стоимостью на единицу продукции. Для выполнения этой задачи необходимо, в первую очередь, анализировать текущие тенденции мирового рынка, прогнозировать мировую конъюнктуру. Для успешного функционирования на мировом рынке является не менее важным и создание, а затем, и последующее развитие финансовых и нефинансовых механизмов стимулирования экспорта, прежде всего несырьевого экспорта. Для этого задействованы такие механизмы, как предоставление и страхование экспортных кредитов, субсидирование процентных ставок, страхование предпринимательских и политических рисков, предоставление государственных кредитов, создание систем расчета в национальной валюте, использование цифровых решений в механизмах расчёта. Несомненно, российский опыт внешней торговли невелик, а потому создание таких организаций, как Группа РЭЦ, РЭЦ в её составе, совершенствование механизмов работы торговых представительств РФ, активное внедрение лучших практик зарубежных стран служат доказательством того, что Россия стремится стать мощным конкурентоспособным игроком на мировом рынке товаров и услуг.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ РЭЦ, Поддержка экспортных поставок // URL: <https://www.exportcenter.ru/services/podderzhka-eksportnykh-postavok/> (дата обращения: 04.11.2019).

² Послание Владимира Путина Федеральному собранию 2018. // URL: <https://www.1tv.ru/shows/vystupleniya-prezidenta-rossii/poslanie-federalnomu-sobraniyu/poslanie-vladimira-putina-federalnomu-sobraniyu-2018-polnaya-versiya/> (дата обращения: 04.11.2019).

³ Сборник Федеральных законов РФ. // URL: <http://fzrf.su/> (дата обращения: 04.11.2019).

⁴ Министерство экономического развития Российской Федерации. Официальный сайт // URL: <http://economy.gov.ru/mines/main/> (дата обращения: 04.11.2019).

⁵ Минпромторг России. Официальный сайт // URL: <http://minpromtorg.gov.ru/> (дата обращения: 04.11.2019).

⁶ Министерство иностранных дел Российской Федерации. Официальный сайт // URL: <http://www.mid.ru/ru/home> (дата обращения: 04.11.2019).

⁷ Федеральная Налоговая Служба. Официальный сайт // URL: <https://www.nalog.ru/rn77/> (дата обращения: 04.11.2019).

⁸ Информационно-аналитическое агентство SEA-NEWS. Официальный сайт // <http://seanews.ru/2019/05/06/ru-odno-okno-na-baze-rjes/> (дата обращения: 04.11.2019).

⁹ Российский экспортный центр. Официальный сайт // URL: <https://www.exportcenter.ru/> (дата обращения: 04.11.2019).



БИБЛИОГРАФИЯ:

ERAI MONDE. Официальный Веб-сайт. // URL: <https://erai-monde.com/ru/> (дата обращения: 04.11.2019).

РЭЦ. Поддержка экспортных поставок // URL: <https://www.exportcenter.ru/services/podderzhka-eksportnykh-postavok/> (дата обращения: 04.11.2019).

Послание Владимира Путина Федеральному собранию 2018. // URL: <https://www.1tv.ru/shows/vystupleniya-prezidenta-rossii/poslanie-federalnomu-sobraniyu/poslanie-vladimira-putina-federalnomu-sobraniyu-2018-polnaya-versiya/> (дата обращения: 04.11.2019).

Сборник Федеральных законов РФ. // URL: <http://fzrf.su/> (дата обращения: 04.11.2019).

Министерство экономического развития Российской Федерации. Официальный сайт // URL: <http://economy.gov.ru/minec/main/> (дата обращения: 04.11.2019).

Минпромторг России. Официальный сайт // URL: <http://minpromtorg.gov.ru/> (дата обращения: 04.11.2019).

Министерство Финансов Российской Федерации. Официальный сайт // URL: <https://www.minfin.ru/ru/> (дата обращения: 04.11.2019).

Министерство иностранных дел Российской Федерации. Официальный сайт // URL: <http://www.mid.ru/ru/home> (дата обращения: 04.11.2019).

Федеральная Налоговая Служба. Официальный сайт // URL: <https://www.nalog.ru/rn77/> (дата обращения: 04.11.2019).

Информационно-аналитическое агентство SEA-NEWS. Официальный сайт // <http://seanews.ru/2019/05/06/ru-odno-okno-na-baze-rjec/> (дата обращения: 04.11.2019).

Российский экспортный центр. Официальный сайт // URL: <https://www.exportcenter.ru/> (дата обращения: 13.10.2019).

Мусихин В.И., Родыгина Н.Ю. Российский опыт господдержки национальных экспортеров. Журнал экономика и предпринимательства. Выпуск – июнь 2018 года. № 7 (96) 2018 г. ISSN 1999-2300, Volume 12 Number 7

Родыгина Н.Ю. Организация и техника внешнеторговых операций. Учебное пособие. М.: Сер. Высшее образование. Основы науки. 2008.

Родыгина Н.Ю. Современная торговля: вопросы конкурентоспособности и социальной политики. Казань: Вестник экономики, права и социологии, №1, 2014. С.207.

Министерство экономического развития РФ. Портал внешнеэкономической информации. Обзоры внешней торговли // URL: http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/monthly_trade_russia/ (дата обращения: 04.11.2019).

Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития России. Официальный сайт // <http://www.ved.gov.ru/> (дата обращения: 04.11.2019).

Iran, Russia Record 24% Growth in Bilateral Tradeю [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://financialtribune.com/articles/domestic-economy/99838/iran-russia-record-24-growth-in-bilateral-trade> (дата обращения - 04.11.2019).

BIBLIOGRAFIYA:

ERAI MONDE. Oficial'nyj Veb-sajt. // URL: <https://erai-monde.com/ru/> (data obrashcheniya: 04.11.2019).

REC. Podderzhka eksportnykh postavok // URL: <https://www.exportcenter.ru/services/podderzhka-eksportnykh-postavok/> (data obrashcheniya: 04.11.2019).



Poslanie Vladimira Putina Federal'nomu sobraniyu 2018. // URL: <https://www.1tv.ru/shows/vystupleniya-prezidenta-rossii/poslanie-federalnomu-sobraniyu/poslanie-vladimira-putina-federalnomu-sobraniyu-2018-polnaya-versiya/> (data obrashcheniya: 04.11.2019).

Sbornik Federal'nyh zakonov RF. // URL: <http://fzrf.su/> (data obrashcheniya: 04.11.2019).

Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federacii. Oficial'nyj sajt // URL: <http://economy.gov.ru/minec/main/> (data obrashcheniya: 04.11.2019).

Minpromtorg Rossii. Oficial'nyj sajt // URL: <http://minpromtorg.gov.ru/> (data obrashcheniya: 04.11.2019).

Ministerstvo Finansov Rossijskoj Federacii. Oficial'nyj sajt // URL: <https://www.minfin.ru/> (data obrashcheniya: 04.11.2019).

Ministerstvo inostrannyh del Rossijskoj Federacii. Oficial'nyj sajt // URL: <http://www.mid.ru/ru/home> (data obrashcheniya: 04.11.2019).

Federal'naya Nalogovaya Sluzhba. Oficial'nyj sajt // URL: <https://www.nalog.ru/rn77/> (data obrashcheniya: 04.11.2019).

Informacionno-analiticheskoe agentstvo SEA-NEWS. Oficial'nyj sajt // <http://seanews.ru/2019/05/06/ru-odno-okno-na-baze-tjec/> (data obrashcheniya: 04.11.2019).

Rossijskij eksportnyj centr. Oficial'nyj sajt // URL: <https://www.exportcenter.ru/> (data obrashcheniya: 13.10.2019).

Musihin V.I., Rodygina N.YU. Rossijskij opyt gospodderzhki nacional'nyh eksporterov. Zhurnal ekonomika i predprinimatel'stva. Vypusk – iyun' 2018 goda. № 7 (96) 2018 g. ISSN 1999-2300, Volume 12 Number 7

Rodygina N.YU. Organizaciya i tekhnika vneshnetorgovyh operacij. Uchebnoe posobie. M.: Ser. Vysshee obrazovanie. Osnovy nauki. 2008.

Rodygina N.YU. Sovremennaya trgovlya: voprosy konkurentosposobnosti i social'noj politiki. Kazan': Vestnik ekonomiki, prava i sociologii, №1, 2014. S.207.

Ministerstvo ekonomicheskogo razvitiya RF. Portal vneshneekonomicheskoy informacii. Obzory vneshnej trgovli // URL: http://www.ved.gov.ru/monitoring/foreign_trade_statistics/monthly_trade_russia/ (data obrashcheniya: 04.11.2019).

Portal vneshneekonomicheskoy informacii Ministerstva ekonomicheskogo razvitiya Rossii. Oficial'nyj sajt // <http://www.ved.gov.ru/> (data obrashcheniya: 04.11.2019).

Iran, Russia Record 24% Growth in Bilateral Tradeю [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://financialtribune.com/articles/domestic-economy/99838/iran-russia-record-24-growth-in-bilateral-trade> (дата обращения - 04.11.2019).

