

УДК 339.564.2

ИНФОРМАЦИОННО-КОНСУЛЬТАЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТЁРОВ В РОССИИ

Агапова А.В., Сваткова Е.Л.

Российская таможенная академия

INFORMATION AND CONSULTING SUPPORT FOR EXPORTERS IN RUSSIA

Agapova A.V., Svatkova E.L.

Russian Customs Academy

Аннотация

С каждым годом роль нефинансовой поддержки экспортёров растёт. В сложившихся условиях распространения ограничительных мер и мирового экономического кризиса, в том числе под влиянием пандемии коронавирусной инфекции, экспортёры сталкиваются всё с большим спектром проблем, решение которых зачастую связано с оказанием в первую очередь нефинансовой помощи.

Данное обстоятельство обуславливает развитие быстрыми темпами предоставления информационно-консультационных услуг для предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ), которые зачастую плохо осведомлены о быстро меняющейся в современных условиях конъюнктуре мирового рынка. Сфера оказания услуг такого рода активно развивается благодаря всемирной информационной сети - Интернет, создаются интернет-ресурсы, оказывающие эффективную поддержку в любое время в любом месте каждому, кто нуждается в ней. В России создан ряд информационных порталов, которые оказывают значительное влияние на рост экспорта. Среди ресурсов, содействующих в оказании информационно-консультационной поддержки, лидером выступает сайт Российского экспортного центра, оказывающий начинающим экспортёрам и предприятиям, желающим расширить рынки сбыта продукции, комплексную поддержку, включая не только оказание нефинансовой поддержки, но и финансовое сопровождение.

В нашей стране с 2015 года функционирует государственный институт по поддержке экспорта – «Российский экспортный центр», представляющий собой систему одного окна. В статье дана оценка эффективности Центра в сфере предоставления информационно-консультационной поддержки. Также в работе уделено внимание анализу международного опыта в предоставлении услуг информирования и консультирования через интернет порталы предприятиям, готовым поставлять свою продукцию на внешний рынок, лидера-экспортёра – Соединённых Штатов Америки. На основе этого выведен ряд рекомендаций, которые могут привести к повышению качества, доступности и оперативности предоставления услуг данного сегмента.

Ключевые слова: нефинансовая поддержка экспортёров; информационно-консультационные услуги экспортёрам; экспорт; стимулирование экспорта; Российский экспортный центр (РЭЦ); малый и средний бизнес (МСБ); международный опыт США; несырьевой неэнергетический экспорт.

Abstract

Every year, the role of non-financial support for exporters grows. In the context of the proliferation of restrictive measures and the global economic crisis, including as a result of the coronavirus pandemic, exporters face an increasing range of problems, often related to the provision of non-financial assistance.

This fact leads to the rapid development of information and consulting services for small and medium-sized businesses (SMEs), which are often poorly aware of the rapidly changing global market conditions in today's conditions. The sphere of rendering services such as active development thanks to the worldwide information network - the Internet, the Internet resources giving effective support at any time in any place to everyone who needs it are created. A number of information portals have been created in Russia, which have a significant impact on export growth. Among the resources contributing to the provision of information and consulting support, the leader is the website of the Russian Export Center, which provides beginner exporters and enterprises wishing to expand the markets of products with comprehensive support, including not only non-financial support, but also financial support.

Since 2015, our country has had a State Export Support Institute, the Russian Export Center, which is a single window system. The article assesses the effectiveness of the Center in the provision of information and advisory support. The paper also focuses on the analysis of international experience in the provision of information and consulting services via the Internet portals to enterprises ready to supply their products to the external market, the leader-exporter - the United States of America. On the basis of this, a number of recommendations are made that could lead to improved quality, accessibility and speed of service delivery for this segment.

Keywords: non-financial support for exporters; information and consulting services to exporters; export; export stimulation; Russian Export Center (REC); Small and medium-sized businesses (SMEs); international experience of the USA; Non-primary non-energy exports (NPE).

Введение. Российскому экспортному Центру (РЭЦ) отводится ключевая роль в создании общенациональной системы поддержки экспорта. В соответствии с этим он выполняет ряд задач, среди которых общая координация участников в реализации экспортных проектов. Формирование данного государственного института обусловлено ориентацией на повышение доли несырьевой неэнергетической продукции в структуре экспорта нашей страны, которая вплоть до 2016 года имела отрицательную тенденцию. РЭЦ оказывает финансовую и нефинансовую поддержку предприятиям, готовым поставлять продукцию обрабатывающей промышленности на мировой рынок.

Президентом Российской Федерации поставлена задача увеличить объем ННЭ страны до 250 млрд долл. США к 2024 году. Цель Группы РЭЦ в рамках данной задачи – построить единую сеть продвижения экспорта, развить региональную и международную сети, увеличить количество экспортеров, сделав акцент на секторе МСП, завершить работу по снижению административных барьеров и обеспечить полный спектр доступных услуг по поддержке экспорта. Также РЭЦ активно идет к выполнению поставленного плана, развивая предложение информационно-консультационных услуг.

Исторически сложилось, что наша страна специализировалась на экспорте сырья, преимущественно делая упор на поставку нефти на внешний рынок, что обусловлено рядом факторов. После того как рубль существенно ослаб, заговорили о новом шансе для нашей экономики — развитии ННЭ. Руководство таких стран, как Южная Корея или Китай в свое время сделали ставку на экспорт готовой продукции и не прогадали. Рассмотрим, какие изменения в предоставлении информационно-консультационной поддержки помогут России на пути к достижению поставленной цели из практики США.

Цель исследования: разработка рекомендаций по совершенствованию национальной информационно-консультационной поддержки экспорта для укрепления конкурентных позиций России на внешних рынках с учётом опыта США.

Методика исследования. Исследование проводилось на основе анализа данных РЭЦ, представленных в готовых отчётах за

2016-2018 года и опыта США. Использовались эмпирические и статистические методы - первоначальный сбор количественных данных из [1,2,3] и их анализ.

Полученные результаты. Официальная статистика демонстрирует позитивные показатели в части объемов ННЭ начиная с 2017 года. [2] После изучения предоставленного Центром отчёта за 2017 год можно сделать вывод, что объём ННЭ в 2015 году (118 млрд. долл.), превысил показатель 2016 года, который оказался под негативным влиянием валютного кризиса России, вызванного сырьевой направленностью экспорта нашей страны. Объем ННЭ Российской Федерации по итогам 2019 года установил свой новый исторический максимум, превзойдя показатель 2012 года и составил 154.5 млрд. долл. . Стоит отметить, что рост наблюдался не только в 2019 году, но и на протяжении нескольких последних лет, что принципиально, так как увеличение товарооборота продукции является драйвером для экономики страны. При анализе графика (рис. 1) можно заметить, что темпы роста ННЭ замедляются: прирост ННЭ России в 2017 году составил 23% а в 2019 всего лишь 2,6% . Но стоит обратить внимание на рост с большим темпом показателей поддержанного в рамках РЭЦ ННЭ, так в 2017 году прирост ННЭ в стоимостном объёме получившего поддержку Центра составил 62%, а в 2019 – 3,7% . Таким образом, показатели поддержанного РЭЦ ННЭ демонстрируют результат в 1,5-2,6 раз лучше совокупного ННЭ по стране. Повышается и процент вклада группы РЭЦ в развитие ННЭ нашей страны. Несмотря на то, что статистика показана по данным деятельности Группы РЭЦ, она незначительно меняется при проекции на оказание нефинансовых услуг. В основном оказывается комплексная поддержка, включающая в себя предоставление информационно-консультационных услуг ввиду того, что многие клиенты Центра являются представителями МСП, нуждающимися в содействии данного рода.

Особый уклон сделан на поддержании в выходе на мировой рынок представителей МСП. Они могут рассчитывать на оказание помощи в построении экспортного плана, предоставление информации о зарубежных рынках, аналитических и исследовательских материалов, помощь в ведении переговоров, и т.д. Сложившийся механизм

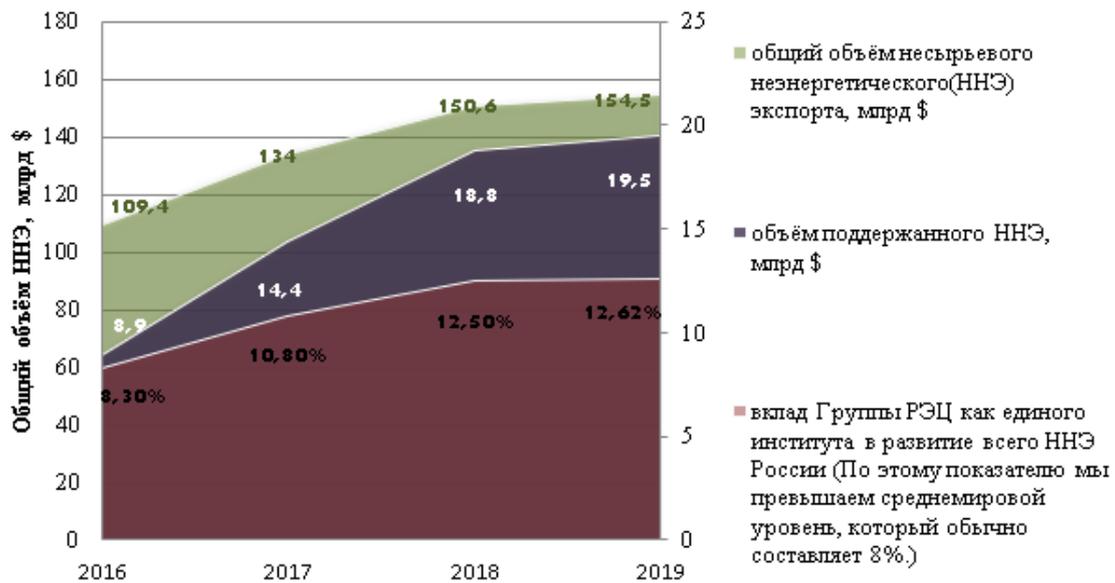


Рис. 1. Поддержка несырьевого неэнергетического экспорта (ННЭ) по России и в рамках РЭЦ, с расчётом вклада Группы РЭЦ в развитие ННЭ

успешно работает, о чем говорят многочисленные истории успеха российского экспортоориентированного бизнеса. В планах РЭЦ – масштабирование поддержки компаний МСП, в том числе за счет разработки гибкой линейки продуктов.

На графике (рис.2) резкое уменьшение доли МСП среди обратившихся за помощью к РЭЦ с 83% в 2016 году до 70% в 2017 году объясняется спадом промышленного производства, возникшего в первую очередь из-за снижения выпуска обрабатывающей промышленности преимущественно в двух отраслях – металлургии и производстве транспортных средств и оборудования. Тем не менее, это не повлияло на общий объем поддержанного ННЭ малого и среднего бизнеса, который показал значительный прирост за счёт других отраслей, как АПК и производство товаров народного потребления со значительными объемами экспорта. С другой стороны, изменение процентной доли МСП в поддержанном ННЭ связано с резким ростом общего числа обратившихся за поддержкой экспортёров (с 510 в 2016 году до более 7000 в 2017[2]), в числе которых были и крупные предприятия, нуждающиеся преимущественно в финансовой помощи ввиду последствий кризиса 2016 года.

При изучении отчётов РЭЦ выяснилось, что удовлетворённость клиентов, обращающихся за поддержкой, остаётся на достаточно высоком уровне, и составляет более 80 баллов из 100 возможных. Что говорит

об результативности и качественной работе Центра, нацеленного на максимизацию эффективности поддержки существующих экспортёров и содействие формированию новых представителей российской продукции за рубежом.

Так же о результативности проведённой работы на протяжении всего отчётного периода функционирования РЭЦ свидетельствует расширение рынков сбыта отечественных товаров. Как показано на диаграммах (рис. 3) в 2018 году наблюдается диверсификация направлений экспорта, в то время как в 2017 году основной экспорт импортировали страны Азии (преимущественно Китай). При анализе зарубежных рынков 2017 года мы видим, что из трех экспортёров, поддержанных в рамках РЭЦ, в среднем два поставляли свою продукцию на рынки Азии. И лишь один из 100 экспортёров оказывался на зарубежных рынках регионов, отличных от Западной и Восточной Европы, СНГ, Латинской Америки и Азии.[3].

В 2018 году лидирующим направлением экспорта по прежнему осталась Азия, сократив лишь свою долю на 17% в сравнении с показателем прошлого года и составив 45% от всех направлений экспорта. Для стимулирования выхода экспортёров на новые зарубежные рынки было проделано множество работ, среди которых помощь в осуществлении торговли через международные электронные площадки Amazon

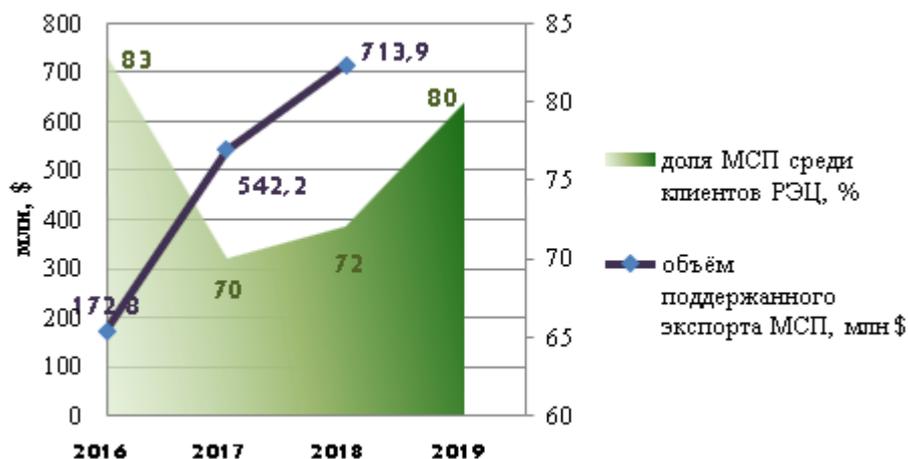


Рис. 2. Поддержка МСП в рамках РЭЦ с 2016 по 2019 года. [1,2,3]

eBay и подписание соглашения с Alibaba ООО «МД-Исайт» о содействии в выходе на экспортный рынок российских производителей, проведение консультационной и информационной поддержки. Это привело к тому, что в 2018 году увеличилось число поставок продукции на рынки Западной и Восточной Европы до 11% и к тому, каждый двадцатый экспортёр осуществляет экспорт в другие регионы, отличные от Западной и Восточной Европы, СНГ, Латинской Америки и Азии.

С утверждением курса на несырьевой экспорт, Российская Федерация сделала важный шаг, создав в 2015 году РЭЦ и наметив ряд мероприятий по развитию данного государственного института в сфере предоставления эффективной комплексной поддержки экспортёрам, преимущественно с упором на клиентов, относящихся к МСП.[4] Стран, похожих на Россию по территориальному и экономическому устройству, просто нет. Поэтому, при планировании был активно учтён мировой опыт, в том числе США, как главного лидера по продвижению экспорта, но с проекцией на особенности нашей страны.

Поддержка экспорта в США насчитывает уже не один десяток лет и отличается своей агрессивной политикой. Одной из трёх основных групп мероприятий, направленных на стимулирование экспортёров является организационно-техническое содействие, включающее обеспечение экспортёров необходимой информацией. В стране, как в государственной, так и в частной плоскостях выстроена многоуровневая струк-

тура, которая по активности и действенности не уступает ни одной стране мира. Поддержка ведется во всех сферах работы компаний: от льготного кредитования до разрешения споров за рубежом. В частности, есть единая база, в которой ведется реестр всех конфликтных ситуаций на зарубежных рынках, ведется выработка эффективных подходов по разрешению этих ситуаций. [5]

Большую практическую помощь оказывает бизнесу Международная торговая администрация (МТА — International Trade Administration), которая является всесторонним навигатором для американских экспортёров. Сотрудничая с правительственными учреждениями США, МТА не просто помогает выстроить компаниям экспорт с нуля, но предоставляет маркетинговый анализ зарубежных стран, помогает найти партнеров, наладить логистику и делает это частично на возмездной основе. Ресурс export.gov является «настольной книгой» для американских экспортёров и завоевывает все большую и большую популярность. Еще один полезный ресурс для экспортёров — GlobalTrade.net. На ресурсе есть ценная практическая информация по большому перечню стран: можно найти дистрибьюторов, торговых агентов, управленцев экспортными поставками, оптовиков, трейдеров. Вместе с Коммерческой службой США и Департаментом торговли и инвестиций Великобритании, а также другими мировыми ассоциациями GlobalTrade.net публикует рыночные исследования и другие отчеты. На ресурсе можно найти анализ

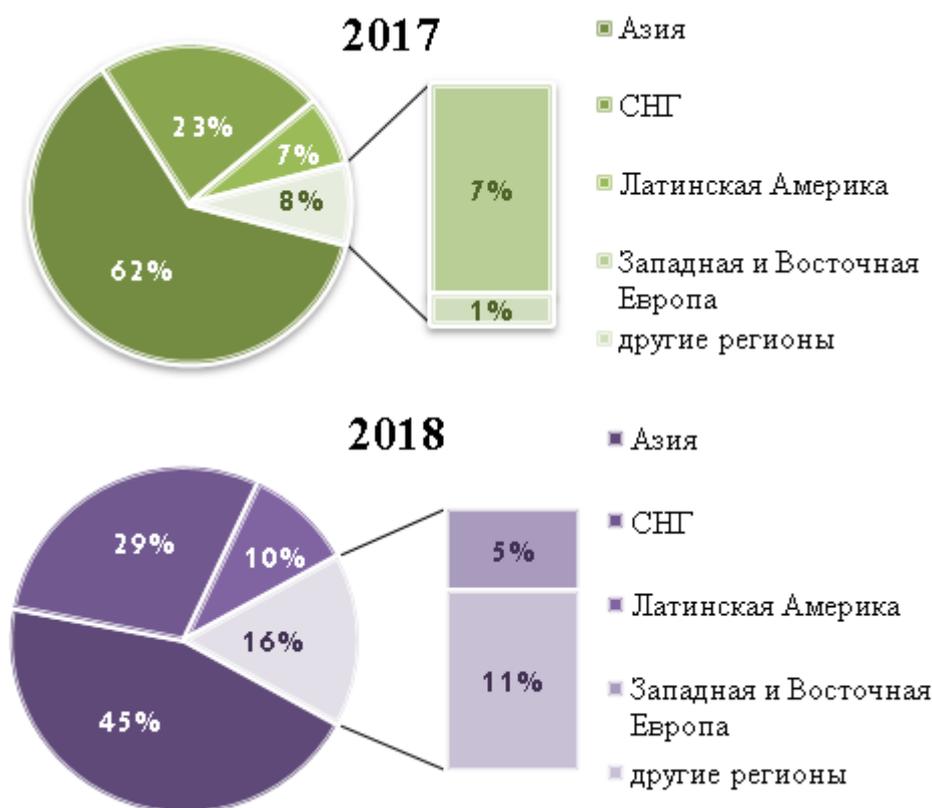


Рис.3. Основные направления экспорта в 2017-2018 годах [1,2,3]

торговли стран, мнения экспертов, видеоруководства, видеопрезентации и другую полезную информацию.[5]

Наряду с публикациями компетентных данных, GlobalTrade.net содержит в свободном доступе базы данных поставщиков услуг международной торговли, которые могут быть полезны импортерам и экспортерам. GlobalTrade.net позволяет поставщикам услуг международной торговли создать учётную запись и установить контакт с рынком международной торговли. Ресурс был запущен 15 ноября 2010 года.

Любой поставщик услуг международной торговли может создать на сайте учётную запись и присоединиться к глобальной базе данных. Специалисты имеют возможность выбрать среди следующих экспертов: консультанты по международному маркетингу, компании по торговому финансированию, банки, экспедиционные агентства, компании по контролю качества, юристы, специалисты по учёту, таможенные агенты, операторы и страховые компании в сфере их международных операций.

Если посмотреть на структуру сайта РЭЦ, то можно увидеть, что по своему

назначению и функционалу он коррелирует с электронным ресурсом GlobalTrade.net. Отличается лишь масштаб и порядок оказания услуг. За время открытия сайта было проделано множество работы, что привело к значительным результатам в осуществлении стратегической задачи РЭЦ – поддержка ННЭ с уклоном на помощь представителям МСП преимущественно в решении нефинансовых проблем, возникающих при выходе на внешний рынок. Применение зарубежной практики в контексте предоставления услуг нефинансовой поддержки и их цифровой подачи посредством информационных порталов, является важным фактором, сказывающимся на реализации национального проекта «международная кооперация и экспорт». Что позволяет России развиваться в данном направлении с опорой на достижения в поддержке экспорта, уже показавшим свою результативность.

Выводы. Говорить о масштабных тенденциях сложно, так как полную статистику мы можем найти только за 2016-2018 года, что затрудняет анализ. Тем не менее можно сказать, что РЭЦ активно участвует оказа-

нии и развитии информационно-консультационной поддержки экспортёрам готовой продукции, что уже на данном этапе демонстрирует хороший результат. Так, доля ННЭ с каждым годом растёт, в сравнении с данными 2016 года темп роста на 2019 год составил 141%. Наблюдается увеличение доли ННЭ поддержанного в рамках РЭЦ, с большими, чем общий объём по стране, темпами. С 2016 по 2019 год объём экспорта, получившего поддержку Центра, вырос более чем в 2 раза, составив 219% от показателя 2016 года, что говорит об увеличении вклада Центра в поддержку экспортёров на 52% по сравнению с годом, когда он только начал функционировать. В ходе анализа было установлено, что с ростом ННЭ коррелирует и рост доли МСП среди обратившихся за поддержкой в области информирования и консультирования. Так с 2017 года этот показатель продемонстрировал прирост на 14% и составил 80% в 2019 году. Объём поддержанного экспорта МСП увеличился за 3 года в 4 раза (413%) и составил в 2018 году 713,9 млн. долл. . Удалось добиться повышения финансовой грамотности представителей МСП и формирования культуры экспорта в Российской Федерации с особым фокусом на некрупных экспортёрах. Активное предоставление помощи данному сегменту происходит, в связи с тем, что он вносит значительный вклад в производство продукции, идущей на экспорт в рамках реализации национального проекта «Международная кооперация и экспорт» и зачастую плохо осведомлён о конъюнктуре мирового рынка.

Реализация мер по улучшению качества и доступа к информационно-консультационным услугам вместе с развитием других направлений услуг (в том числе финансовых) отразилось на присутствии товаров наших экспортёров во многих зарубежных странах. Проведение мер по диверсификации географического направления экспорта привело к тому, что в 2018 году каждый 20 экспортёр реализовывал свой товар в других регионах, отличных от указанных ранее четырёх, а также к заметному сокращению доли экспортных поставок в Азиатский регион с темпом роста 73% от показателя 2017 года, когда экспорт был направлен преимущественно в 4 региона (99%). Показателем качества оказываемой поддержки может служить высокая оценка со стороны клиентов, составляющая на 2018 год 84 балла из 100 возможных.

Несмотря на значительный временной лаг, с которым Российская Федерация приступила к активному стимулированию экспортной деятельности, поддержка экспортоориентированных предприятий малого и среднего бизнеса в России развивается стремительными темпами и демонстрирует результаты, иногда в разы превосходящие плановые. Но изучив ресурсы по поддержке экспорта в информировании и консультировании экспортёров России и США видно, что нам ещё есть к чему стремиться. Следует также отметить, что полное принятие опыта США по поддержке экспорта невозможно, так как в этой стране функционирует сложившееся за десятилетия многоуровневая система поддержки, в то время как в нашей стране предпочтение отдано в пользу системы «Одного окна». Ввиду этого изучение практики мирового опыта в поддержке экспорта происходит с учётом проектирования на специфические особенности нашей страны. В том числе можно отметить, что в США существует рекомендация, по общей стратегии выхода на внешний рынок, что достаточно затруднительно для применения в нашей стране в связи с особенностями экономической деятельности и доступа к зарубежным рынкам каждого региона, но является поводом для размышления в создании аналогичного направления помощи. Тем не менее, опыт в предоставлении информационно-консультационных услуг по средствам Интернет вполне приемлем.

Наша страна вступила на путь интенсивного развития стимулирования экспорта сравнительно недавно, всего 5 лет ведётся работа по повышению качества и доступа к услугам, в том числе нового для России направления – предоставления информационно-консультационных услуг, и данный факт оправдывает абсолютное преимущество предоставления помощи данного сегмента в стране-лидере экспорта - США. Проанализировав данный опыт можно прийти к следующим выводам: В первую очередь стоит провести работу над логистикой ресурсов, для повышения удобства экспортёров при использовании ресурсов. Второй важный моментом, который ставит начинающих экспортёров в затруднительное положение – это значительный временной лаг с публикацией аналитической информации в открытом доступе, так, данные экспорту некоторых групп товаров в определённых регионах присутствуют только за

2017 год, следовательно, необходимо провести работу над оперативностью публикаций материалов. В третьих – стоит уделить внимание повышению эффективности, в полнее возможно за счёт набора новых квалифицированных сотрудников и большей специализации услуг, для достижения практического результата, когда каждое обращение гарантированно будет выполнено (так в 2017 году из более 8000 обращений

по информационно-консультационной поддержке помощь была оказана лишь 6274, эффективность – около 80% [2]). Также неплохим опытом было бы внедрение в систему поддержки экспорта России единая базы, в которой велся бы реестр всех конфликтных ситуаций на зарубежных рынках, и выработка эффективных подходов по разрешению этих ситуаций.

Список литературы

1. Федеральный закон от 17 мая 2007 г. № 83-ФЗ «О банке развития»
2. Годовой отчет группы Российского экспортного центра за 2016 год [Электронный ресурс] / РЭЦ. Российский экспортный центр. Режим доступа: <https://2016.exportcenter.ru/expocenter> (дата доступа: 6.05.2020)
3. Годовой отчет группы Российского экспортного центра за 2017 год [Электронный ресурс] / РЭЦ. Российский экспортный центр. Режим доступа: <https://2017.exportcenter.ru/expocenter> (дата доступа: 7.05.2020)

4. Годовой отчет группы Российского экспортного центра за 2018 год [Электронный ресурс] / РЭЦ. Российский экспортный центр. Режим доступа: <https://2018.exportcenter.ru/expocenter/introduction> (дата доступа: 10.05.2020)

5. Урумов Т. Р. Государственная поддержка экспортной деятельности малого и среднего бизнеса: мировая практика и выводы для России : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. М., 2019.

Поступила в редакцию 28.05.2020

Сведения об авторах:

Агапова Анна Вячеславовна – доцент кафедры международных экономических отношений Российской таможенной академии, доцент кафедры таможенных операций и таможенного контроля Российской таможенной академии, кандидат экономических наук, доцент, e-mail: av_agarova@rambler.ru.

Сваткова Екатерина Леонидовна – студент экономического факультета Российской таможенной академии, e-mail: el.svatkova@customs-academy.ru.

Электронный научно-практический журнал "Бюллетень инновационных технологий" (ISSN 2520-2839) является сетевым средством массовой информации регистрационный номер Эл № ФС77-73203 по вопросам публикации в Журнале обращайтесь по адресу bitjournal@yandex.ru