



ЦЕНТР  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
РАЗРАБОТОК

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ  
РАЗВИТИЕ

А. Н. СПАРТАК, А. Ю. КНОБЕЛЬ, Т. А. ФЛЕГОНТОВА, О. Д. ИСМАГИЛОВА,  
А. А. КОВАЛЬ, А. Д. ЛЕВАШЕНКО, Н. С. ПЫЖИКОВ, М. Л. СНЕГ,  
А. В. ХОХЛОВ, И. В. ЯКУБОВСКИЙ

# ПЕРСПЕКТИВЫ НАРАЩИВАНИЯ РОССИЙСКОГО НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА



РОССИЙСКИЙ  
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР



ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
**ВСЕРОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ**  
МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

МОСКВА  
АПРЕЛЬ 2018

---

## АВТОРСКИЙ КОЛЛЕКТИВ

А. Н. **СПАРТАК**, Доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки, член корреспондент РАН, заведующий кафедрой международной торговли и внешней торговли РФ ВАВТ

А. Ю. **КНОБЕЛЬ**, Кандидат экономических наук, директор Института международной экономики и финансов ВАВТ

Т. А. **ФЛЕГОНТОВА**, Директор Центра исследований АТЭС РАНХиГС

О. Д. **ИСМАГИЛОВА**, Научный сотрудник Центра исследований АТЭС РАНХиГС

А. А. **КОВАЛЬ**, Директор клуба Россия-ОЭСР ВАВТ

А. Д. **ЛЕВАШЕНКО**, Руководитель центра компетенций и анализа стандартов ОЭСР РАНХиГС

Н. С. **ПЫЖИКОВ**, Научный сотрудник Центра исследований АТЭС РАНХиГС

М. Л. **СНЕГ**, Директор по стратегическому развитию, экспортной политике и анализу АО «Российский экспортный центр»

А. В. **ХОХЛОВ**, Кандидат географических наук, руководитель проекта по информационно-аналитическому обеспечению АО «Российский экспортный центр»

И. В. **ЯКУБОВСКИЙ**, Эксперт ЦСР

---

## СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ. ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ ПРОЭКСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ.....	5
1. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА.....	9
2. ОТРАСЛЕВЫЕ И СТРАНОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО ТОВАРНОГО ЭКСПОРТА.....	22
3. ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ ПО ЭКСПОРТУ ТОВАРОВ С УЧЕТОМ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ПРОИЗВОДСТВЕ.....	31
3.1. Рост энергетического экспорта.....	32
3.2. Рост несырьевого неэнергетического экспорта.....	37
4. ОСОБЕННОСТИ И ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ ПО ЭКСПОРТУ УСЛУГ.....	43
4.1. Текущее состояние и перспективы экспорта по основным секторам.....	48
4.2. Долговременные тренды и целевые ориентиры по экспорту услуг.....	65
5. МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ЛУЧШИЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРАКТИКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА.....	72
6. ОТКРЫТИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ.....	85
6.1. Преференциальные торговые соглашения с участием России и ЕАЭС.....	85
6.2. Перспективы расширения интеграционных процессов с участием России и ЕАЭС.....	88

---

7. ИНТЕГРАЦИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ.....	96
7.1. Переформатирование международной торговли с учетом фактора цепочек добавленной стоимости.....	96
7.2. Участие в глобальных цепочках добавленной стоимости как инструмент стимулирования экспорта.....	100
7.2.1. Химическая отрасль.....	103
7.2.2. Энергомашиностроение.....	106
7.2.3. Автомобилестроение.....	110
7.2.4. Металлургия.....	114
8. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ РОССИИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ.....	117
СПИСОК ИСТОЧНИКОВ.....	126

# ВВЕДЕНИЕ.

## ПРИОРИТЕТНЫЕ ЗАДАЧИ

### ПРОЭКСПОРТНОЙ

### ПОЛИТИКИ

**В 2017 г. Россия совершила экспортный рывок** — впервые с 2013 г. зафиксирован рост как общего, так и несырьевого неэнергетического экспорта. Произошла принципиальная смена тренда — после нескольких лет снижения экспорт растет по всем ключевым отраслям экономики.

Позитивная динамика 2017 г. обусловлена рядом факторов. Важную роль сыграло и усиление национальной системы поддержки экспорта и соответствующего приоритета в экономической политике государства.

Благоприятный эффект оказали также и другие факторы: рост мировых цен на металлы, высокий урожай зерновых в России. Отдельно стоит отметить хорошую динамику поставок машинно-технической продукции. Был развернут экспорт широкой номенклатуры продукции, выпускаемой в России международными компаниями.

Увеличению экспорта способствовала посткризисная стабилизация экономики, адаптация бизнеса к новым условиям. Несмотря на то, что произошедшее в 2017 г. укрепление рубля повысило издержки на производство российской продукции, выраженные в иностранной валюте, это не привело к сокращению зарубежных продаж. Более того, выросла валютная выручка при поставках в рублях, а компании, значительно интегрированные в международные цепочки, получили возможность закупки иностранных комплектующих и оборудования на благоприятных условиях.

Несмотря на упомянутые достижения, дальнейшее развитие экспорта можно назвать «борьбой за рост», борьбой за долю рынка. Конкуренция на мировых рынках будет в дальнейшем только обостряться под влиянием роста протекционизма — зарубежные рынки уже сейчас закрываются сотнями тарифных и нетарифных мер защиты. Происходит эскалация торговых войн.

Страны усиливают борьбу за внешние рынки и поддержку экспорта в целях обеспечения конкурентоспособности национальных экспортеров — в иностранных государствах внедряются новые услуги по поддержке экспорта, поддерживаются новые инициативы (например, гарантии на финансирование внутренних инвестиций с привязкой к экспорту). Все это происходит на фоне уже сложившихся в странах комплексных систем поддержки экспорта, охватывающих все этапы реализации экспортных проектов.

В России за последнее время многое сделано для создания конкурентоспособной системы поддержки экспорта, но все же остается еще ряд нерешенных вопросов: широкий круг предпринимателей не включен в глобальные цепочки стоимости и поставок; сильно ограничен спектр конкурентоспособной продукции; сохраняются долгоиграющие административные и регуляторные барьеры — получение разрешительных документов, инфраструктурные проблемы, связанные с экспортной логистикой, излишний административный (валютный, налоговый, экспортный) контроль и др.

Все перечисленные факторы ограничивают возможности для «взрывного роста» российского несырьевого экспорта.

Учитывая постепенное изменение структуры мировой экономики, обусловленное технологическим прогрессом и цифровизацией, ожидается постепенный сдвиг отраслей в высокотехнологичную, наукоемкую сферу с растущим удельным весом секторов услуг.

**В данных условиях необходимо формирование новой, проэкспортной экономической, промышленной и секторальной политики, сфокусированной на производстве продукции более высоких переделов, предоставление технологических и интеллектуальных сервисов. Это позволит обеспечить экспортную экспансию на зарубежные рынки.**

Повышение переделов актуально практически для всех отраслей российского экспорта. За счет этого, помимо решения частной задачи — роста выручки экспортеров, достигается стратегическая цель — улучшение структуры российской экономики и снижение ее зависимости от колебаний мировой конъюнктуры.

Критически необходимо продолжать создание и модернизацию экспортных производств, внедрять передовые технологии, привлекать и выращивать квалифицированный персонал для этих задач. Также важно изначально ориентировать импортозамещающие производства на постановку и достижение целей в экспортной сфере.

**Для освоения новых для нас рынков готовой продукции есть два основных способа:** использовать модель «Россия как производственная площадка для мира», размещая мощности иностранных компаний на территории страны, либо обеспечить вывод на зарубежные рынки конкурентоспособной продукции отечественных предприятий.

Перспективными представляются оба направления, но наиболее интересным с точки зрения эффекта для экономики в целом, безусловно, является вывод российских товаров на иностранные рынки либо создание инновационной продукции и ее продвижение на новые рынки.

Однако развитие собственных брендов готовой продукции является крайне сложной задачей, требующей значительных инвестиций, компетенций и сил для конкурентной борьбы. В частности, необходимо обеспечить формирование спроса на российские товары и услуги за рубежом через работу с текущими и потенциальными потребителями российской экспортной продукции, а также продвижение позитивного делового имиджа России.

Сегодня основным драйвером роста экспорта представляются средние компании. Это предприятия, которые уже состоялись в России, но пока в недостаточной степени развернули деятельность за рубежом. Именно на них, прежде всего, должна работать национальная система поддержки экспорта.

**Помимо этого, для реализации сценария ускоренного роста несырьевого экспорта** в долгосрочной перспективе необходимо приложить ряд усилий, сконцентрированных на следующих направлениях:

- **Формирование благоприятных условий** для расширения экспортно-ориентированной производственной базы, привлечение иностранных инвестиций, в том числе путем принятия специальных программ поддержки соответствующих производств, создания экономических площадок и зон для производства экспортной продукции, улучшение и модернизация энергетической, технологической, производственной и транспортной инфраструктуры;
- **Открытие рынков** и активная политическая поддержка российских несырьевых поставок. Необходимо преодоление барьеров по доступу на рынки, в том

числе путем двусторонних консультаций, соглашений о свободной торговле и о признании документов в области подтверждения соответствия, гармонизации технических и иных требований к продукции;

- **Упрощение регулирования экспорта (установление внутреннего режима благоприятствования экспорту)**, что даст возможность массовому выходу на внешние рынки малых и средних предприятий. Необходимы кардинальные изменения регулирования экспортной деятельности, включая смягчение требований валютного контроля вплоть до его отмены, упрощение процедур экспортного и фитосанитарного контроля, упрощение условий экспортной электронной коммерции, упрощение и ускорение процедур возврата экспортного НДС, освобождение от уплаты акцизов на реэкспортируемые товары и др.;
- **Развитие инструментов государственной поддержки**, обеспечивающих конкурентоспособные условия ведения бизнеса для российских экспортеров по сравнению с поставщиками из других стран. Необходимо развивать долгосрочное финансовое планирование, обеспечивать достаточный уровень финансирования мер поддержки экспорта, создавать новые инструменты поддержки, в том числе ориентированные на экспорт услуг, развивать эффективную сеть региональных и международных точек присутствия, укреплять институты поддержки экспорта.

Необходимо также усиление систем поддержки экспорта на уровне субъектов Российской Федерации. Экспортную проблематику следует погрузить на уровень регионов и как задачу, и как ответственность. У каждого субъекта должен появиться отдельный фокус на развитие несырьевого экспорта.

Для сокращения отставания российской экономики от мировых тенденций выстраивания глобальных цепочек стоимости необходимо создание «идеальной» экспортной регуляторики и «комфортной» инфраструктуры осуществления экспорта для российских экспортеров. При этом не стоит забывать о повышении их финансовой грамотности и формировании культуры экспорта в России.

Масштабирование экспортных возможностей, нацеленных на глобальные рынки, должно стать одной из ключевых составляющих экономической политики России в долгосрочной перспективе.

---

# 1.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА

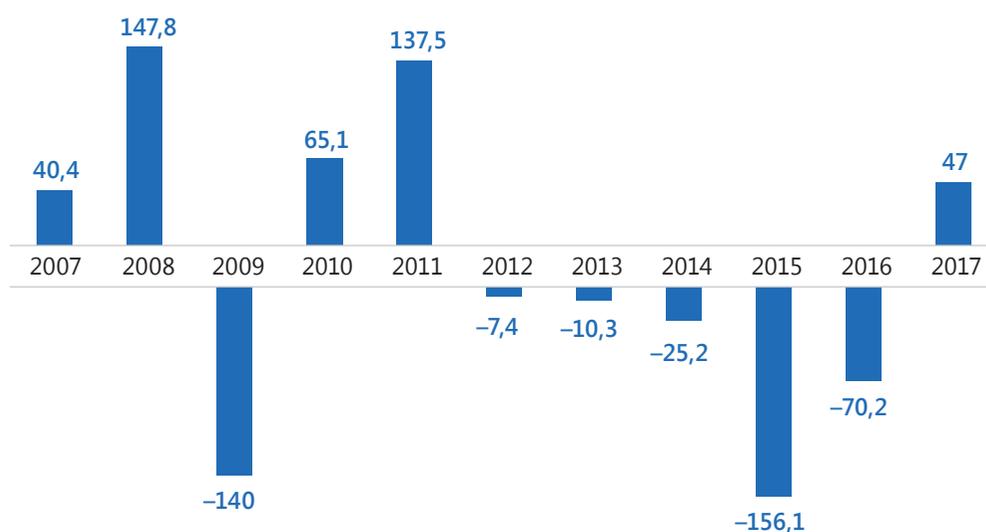
Внешнеэкономические факторы традиционно играют большую роль в экономическом развитии России. К середине текущего десятилетия экспортная сфера оказалась под грузом внешних проблем, значительно осложнивших ее развитие. Главная из этих проблем традиционна для России — резкое ухудшение конъюнктуры на ключевых для России рынках топливно-сырьевых товаров и материалов при сохранении их доминирующих позиций в национальном экспорте. Отрицательные эффекты для российского экспорта усиливались в связи с общим замедлением динамики международной торговли и снижением долларовых товарных цен под влиянием укрепления американской валюты, действием антироссийских санкций и фактическим свертыванием деловой активности на украинском направлении.

Суммарный экспорт товаров и услуг сократился по стоимости в 2016 г. к пиковому уровню 2013 г. на 44%, по сравнению с 2015 г. — на 15%. Основной вклад в отрицательную динамику товарного экспорта внесло топливо, экспорт услуг стал причиной уменьшения валютного эквивалента расходов иностранных граждан в России на фоне девальвации рубля. В целом ценовой проигрыш для России из-за неблагоприятного для нее изменения условий торговли товарами (соотношения средних экспортных и средних импортных цен) в 2014–2016 гг. составил более 250 млрд долл. США, что сопоставимо с общим объемом товарного экспорта в 2016 г. (285,8 млрд долл.).

Неблагоприятная ситуация в экспорте наложилась на внутриэкономические структурные проблемы России, что остро поставило вопрос о необходимости масштабной и быстрой модернизации экспортного

сектора. Сценарий перехода России к экономическому росту предполагает наличие сильного, диверсифицированного экспортного сектора, генерирующего технологические импульсы для экономики и обеспечивающего устойчивый приток финансовых ресурсов на цели развития. Соответственно, высокая значимость экспорта для российской экономики сохранится, но произойти это должно на обновленной экспортной базе и при иных лидерах экспортной динамики.

Рисунок 1 — Экономический выигрыш/проигрыш России от изменения мировых товарных цен (млрд долл. США)



Источник: расчеты ВАВТ по данным ФТС России.

В 2017 г. в экспорте товаров была восстановлена положительная динамика — зарубежные продажи увеличились на четверть, но это был в первую очередь восстановительный рост на фоне улучшения мировой товарной конъюнктуры, повышения цен на нефть, многие другие первичные ресурсы и промышленные полуфабрикаты. Ценовой фактор обеспечил свыше 85% прироста итоговой величины экспорта.

Поэтому важнее не сами положительные темпы роста экспорта в 2017 г., а преемственность позитивных тенденций в экспортной сфере, которые проявились еще на стадии спада в середине 2010-х годов. Среди положительных сдвигов, обусловленных стимулирующим влиянием девальвации рубля, увеличением спроса на развивающихся рынках, реализацией новых экспортно-ориентированных проектов и сделок, в том числе при участии и поддержке со стороны государства, — продуктовая, географическая и фирменная диверсификация экспорта, более сбалансированное участие в экспортной деятельности российских регионов и более широкое вовлечение в нее микро-, малых и средних предприятий.

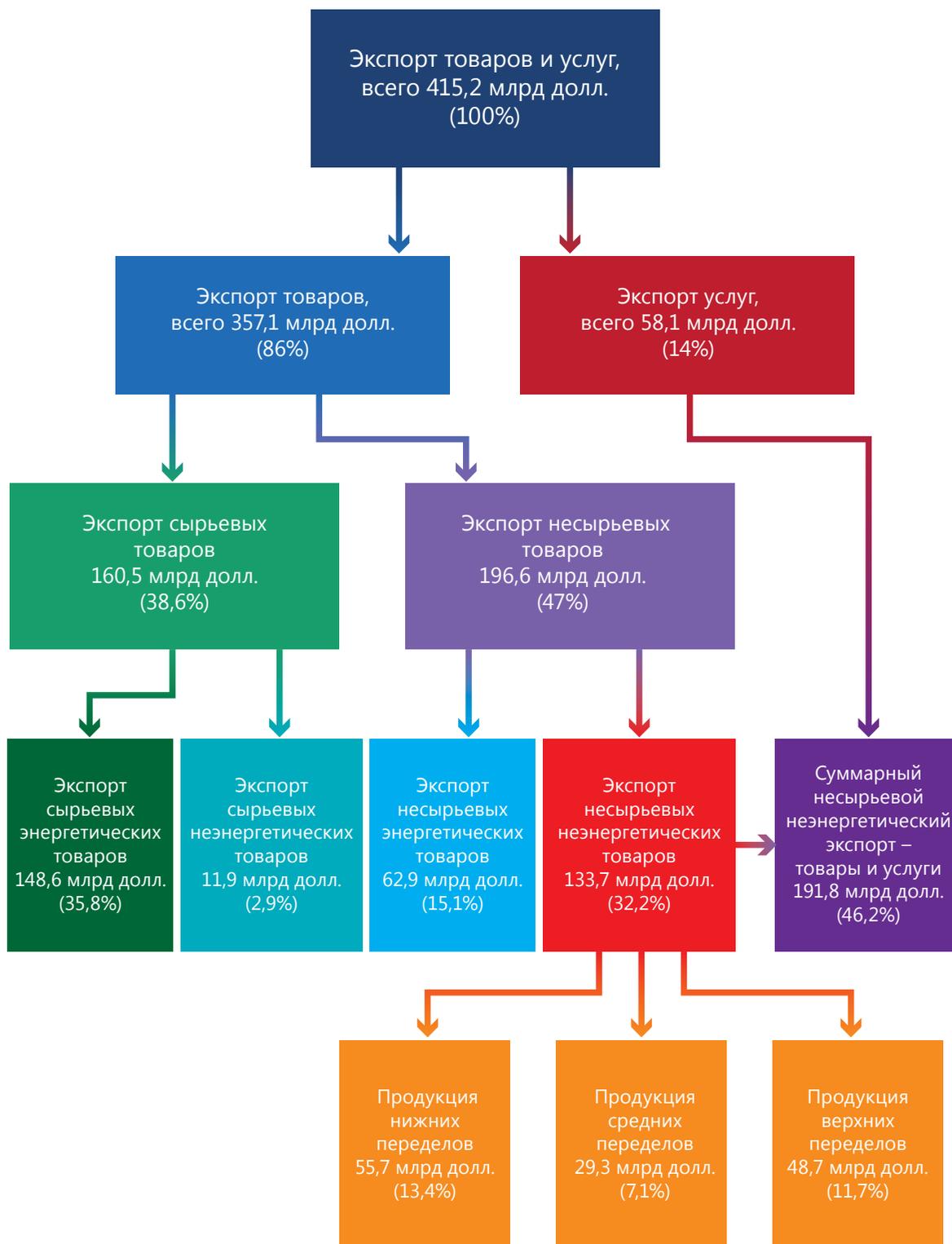
Свидетельством фактически возросшей экспортной активности стало динамичное расширение физических объемов товарных поставок: в среднем почти на 6% в 2015–2016 гг. по сравнению с очень низким аналогичным показателем в целом по миру — 2,3%. Прирост физического объема российского товарного экспорта в 2017 г. на уровне 3,6% примерно соответствовал общемировому, а если взять реальное увеличение зарубежных продаж вместе с услугами по данным Росстата — 5,4%, то это заметно выше среднемировой величины (4,2%). Отгрузки товаров в дальнее зарубежье в период 2015–2016 гг. выросли по физическому объему на 15%, в том числе по группе машинно-технической продукции — почти в 1,5 раза (на 46,2%). В 2017 г. основное увеличение поставок в натуральном выражении пришлось на СНГ — плюс 12%, включая рост почти на 20% по машинно-техническим изделиям, прочей промышленной продукции (группы ТН ВЭД 68-70, 91-97), а также по изделиям легкой промышленности.

Расширение физических объемов отечественного экспорта стало значимым фактором поддержки общеэкономической динамики в 2015–2016 гг. Без увеличения реального чистого экспорта товаров и услуг падение ВВП России в 2015–2016 гг. было бы намного более существенным, и наоборот, если бы все другие компоненты использования ВВП оставались неизменными, то за счет фактора изменения чистого экспорта динамика реального ВВП была бы положительной (особенно в тяжелом для экономики 2015 г. — чистый экспорт при прочих равных условиях дал бы рост ВВП на 6% против 3,4% среднемировых).

Повышение деловой активности на экспортном треке подтверждается стабильным ростом числа организаций-экспортеров (без индивидуальных предпринимателей). Их общее количество приблизилось к 51 тыс. в 2017 г., что на 7% больше показателя 2016 г. и на 54% превышает уровень 2013 г. Иными словами, в период 2014–2017 гг. появилось почти 18 тыс. новых экспортеров, большинство из которых — малые и средние предприятия. Хотя это по-прежнему очень малая часть от всех зарегистрированных в России организаций — менее 1%, что на порядок меньше, чем у большинства мировых трейдеров.

Для лучшего отслеживания структурных, качественных сдвигов в российском экспорте выделяется категория несырьевого неэнергетического экспорта, включающая несырьевые неэнергетические товары и все услуги. Удельный вес данной категории в общем экспорте России вырос с 35% в 2013 г. до 46–47% в 2016–2017 гг. (47,5% в 2016 г. и 46,2% в 2017 г., некоторое снижение доли связано с расширением энергетического экспорта на фоне роста нефтяных котировок). Укрепление позиций несырьевого неэнергетического экспорта в общем экспорте уже можно назвать устойчивой тенденцией. Одновременно несырьевая неэнергетическая экспортная квота в ВВП повысилась до 12–12,5% в 2015–2017 гг. против 9,4% в 2013 г.

Рисунок 2 — Укрупненная структура российского экспорта товаров и услуг в 2017 году



Источник: составлено ВАВТ по данным АО «РЭЦ» и Банка России.

Помимо повышения доли несырьевого неэнергетического экспорта в суммарном российском экспорте товаров и услуг, в последние годы наметились и другие значимые позитивные структурные сдвиги в экспорте, появились новые важные экспортные позиции и сферы специализации. В экспорте несырьевых неэнергетических товаров, распределенном по степени переработки продукции (по методологии ВАВТ и РЭЦ), доля товаров средних и верхних переделов, включая высокотехнологичные изделия, приближается к 60%, в абсолютном выражении экспорт соответствующей продукции достиг 78 млрд долл. в 2017 г. и увеличился на 20% к 2016 г. В российском экспорте услуг в 2000-х годах вдвое повысилась доля аналитической группы **«Высокотехнологичные и интеллектуальные услуги»** (по методологии ВАВТ) — до 30% в 2015–2017 гг., что сопоставимо с экспортом транспортных услуг и почти в два раза превосходит доходы по статье «поездки».

Новые товары российского экспорта, поставки которых значительно возросли в 2010-х годах (в том числе практически с нулевого уровня), включают широкий круг продовольственных товаров (соевый шрот, сою, кукурузу, сорго, пряности в виде семян, мясные субпродукты, говядину мороженую, свинину, мед), химическую продукцию (отдельные крупнотоннажные продукты нефтехимии, красящие вещества, цианиды, фосфатные кислоты, производные фенолов, нуклеиновые кислоты), машинно-технические товары (гидравлические турбины, пылесосы, торговые автоматы, проекторы, оправы и арматура для очков), изделия легкой промышленности (обувь с верхом из пластмассы или резины, трикотажные принадлежности одежды, блузки трикотажные женские, рубашки трикотажные мужские) и др.

Сегодня можно говорить о формировании устойчивой и диверсифицированной аграрной специализации России: рост стоимостных объемов сельскохозяйственного экспорта возобновился в 2016 г. и продолжился в 2017 г., а его вес в общем экспорте товаров достиг исторического максимума — приблизился к 6%. В 2017 г. абсолютная величина аграрного экспорта была наибольшей за весь постсоветский период — свыше 20 млрд долл., причем главным фактором роста стало расширение поставок в натуральном выражении (4/5 всего прироста к 2016 г.). В 2010-х годах ускорилось развитие естественной для России нефте- и газохимической специализации. Расширяется и охватывает новые области наукоемкая и постиндустриальная специализация России, включая диверсификацию высокотехнологичной товарной специализации за счет гражданской продукции (авиатехники, медикаментов, интегральных схем, нанотехнологической продукции, др.), усиление высокотехнологичной и интеллектуальной специализации в сфере услуг, динамичное развитие всех сегментов софтверной специализации, последовательное наращивание экспорта образовательных услуг.

Таблица 1 — 15 основных экспортных товаров верхних переделов в 2017 году

	Экспорт млн долл.	Доля в группе	Прирост	
			млн долл.	%
Турбореактивные двигатели и газовые турбины	1 968	4,0%	444	29,1
Легковые автомобили	1 320	2,7%	214	19,4
Оборудование для ядерных реакторов	1 294	2,7%	-30	-2,3
Шины пневматические	1 182	2,4%	95	8,8
Грузовые и пассажирские суда	787	1,6%	503	177,0
Спецавтотранспорт	745	1,5%	276	58,9
Моющие и чистящие средства	565	1,2%	297	110,9
Шоколадные изделия	548	1,1%	71	14,8
Автозапчасти	518	1,1%	158	43,7
Термическое оборудование	518	1,1%	314	153,5
Лазеры и спецоптика	490	1,0%	224	84,0
Титановые изделия	477	1,0%	59	14,0
Лекарства расфасованные	458	0,9%	35	8,3
Конструкции из черных металлов	434	0,9%	-103	-19,2
Бриллианты	430	0,9%	-52	-10,8

*Примечание: в число 15 основных экспортных товаров верхних переделов также входят авиатехника, оружие и боеприпасы, радиоактивные материалы, военные и специализированные суда, бронетехника.*

*Источник: расчеты РЭЦ по данным ФТС России.*

По оценке ВАВТ, стоимостной объем инновационного сегмента российского экспорта достигает сегодня 40–45 млрд долл., или почти  $\frac{1}{4}$  всего несырьевого неэнергетического экспорта страны (это больше, чем весь товарный экспорт Казахстана или Украины), и примерно поровну делится между инновационными товарами и услугами. До  $\frac{2}{3}$  всего объема приходится на оборонный комплекс и тесно связанную с ним авиакосмическую промышленность, а также на атомный комплекс и софтверную отрасль, обладающие стратегическим инновационным и конкурентным потенциалом.

В частности, на мировом рынке ядерных товаров, услуг и технологий Россия имеет большой запас прочности своих позиций: занимает 1-е место в мире по количеству энергоблоков АЭС в зарубежном портфеле проектов — на конец 2016 г. 34 энер-

глобала в 12 странах; 1-е место по обогащению урана (36% глобального рынка); 2-е место по запасам урана (причем почти 30% подконтрольных РФ запасов находится за рубежом); входит в тройку по добыче урана (13% мирового итога) и его поставкам за рубеж; обеспечивает 17% мирового рынка ядерного топлива. Зарубежные проекты ГК «Росатом» реализуются в 42 странах мира, а портфель зарубежных заказов на 10-летний период в конце 2016 г. достигал 133,4 млрд долл. (увеличение на 21% к 2015 г.). Помимо большого запаса прочности и системного присутствия на глобальном рынке, российскую атомную отрасль характеризуют комплексность и многопрофильность — владение активами и компетенциями во всех звеньях производственно-технологической цепочки атомной энергетики, а также стратегическая инновационность, реализация проектов, опережающих рынок (например, запуск первого в мире энергоблока с реактором поколения «3+» на Нововоронежской АЭС-2 или пуск реактора на быстрых нейтронах БН-800 на Белоярской АЭС). Ключевой для ГК «Росатом» проект «Прорыв» ставит своей целью разработку технологий и демонстрацию возможности замыкания ядерного топливного цикла на базе реакторов на быстрых нейтронах, что позволит существенно повысить эффективность использования природного урана, решить проблему накопления ядерных отходов и обеспечить человечество долгосрочным источником экологически чистой энергии. Быстрыми темпами растет выручка от новых направлений бизнеса ГК «Росатом», включая проекты в области ядерной медицины, ветроэнергетики, композиционных материалов, аддитивных технологий, лазеров, робототехники, суперкомпьютеров, др.

Таблица 2 — Укрупненные позиции инновационного экспорта России (по состоянию на 2016 г.)

Продукция ОПК — свыше 10 млрд долл.	Профессиональные и консультационные услуги в области управления — 5,3 млрд долл.
Софтверная отрасль (экспорт готового ПО и услуг по его разработке) » 7,6 млрд долл. (оценка на 2017 г. » 8,5 млрд долл.)	Инженерные услуги и услуги в технических областях — 3 млрд долл.
Продукция гражданского и двойного назначения » 7,5 млрд долл., без товаров атомной отрасли (в т. ч. гражданская авиатехника » 1,5 млрд долл.)	Плата за пользование российской интеллектуальной собственностью, услуги в области НИОКР, образовательные услуги (только плата за обучение) » 1,5 млрд долл.
Продукция и услуги атомной отрасли — 5,6 млрд долл.	

Источник: составлено ВАВТ.

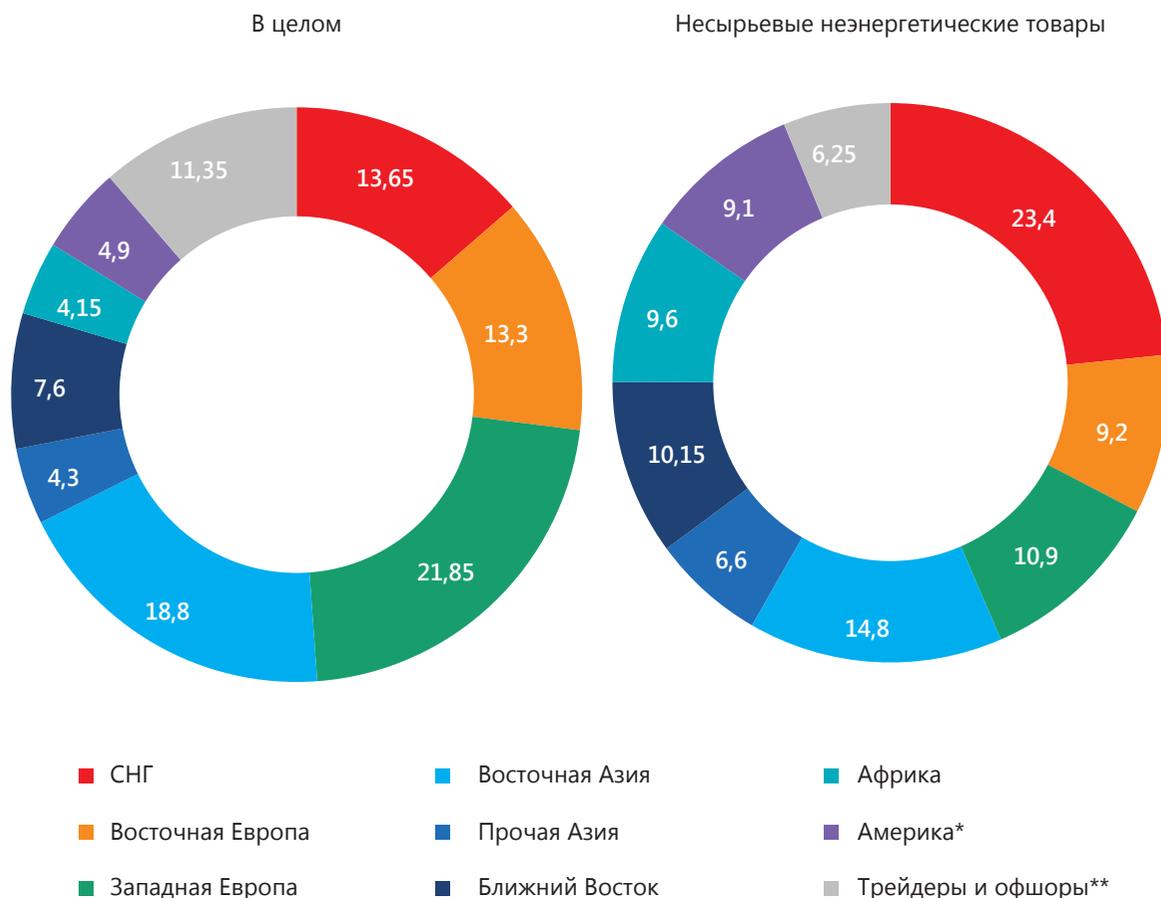
В середине 2010-х годов повысилась степень географической диверсификации российского экспорта товаров и услуг с фокусом на страны Азии, Африки и Ближнего Востока.

Благодаря росту российского товарного экспорта почти на 40%, Китай в 2017 г. потеснил с первого места Нидерланды — крупнейшего мирового трейдера — и с большим отрывом опережает другие страновые рынки сбыта отечественной продукции (в 2017 г. продажи на китайском направлении превышали экспорт в Германию в 1,5 раза, поставки в Италию — почти в 3 раза, во Францию — в 7 раз). В целом в географической структуре российского экспорта повысилась значимость Тихоокеанской Азии, Ближнего Востока и Северной Африки.

Географическое распределение экспорта несырьевых неэнергетических товаров существенно отличается от картины по всему товарному экспорту: в данном случае значительно выше роль СНГ, а также Африки и Ближнего Востока, Америки, Южной Азии. Например, поставки несырьевых неэнергетических товаров из России в СНГ сравнимы с их суммарными отгрузками в Европейский союз. В свою очередь, экспорт такой продукции в Африку и на Ближний Восток сопоставим с совокупными ее продажами в Азии. Сбыт несырьевых неэнергетических товаров в регионах Северной и Латинской Америки по объему такой же, как на близкорасположенных и традиционных для России рынках стран Восточной Европы. Таким образом, география несырьевого неэнергетического экспорта России очень широка и, соответственно, предполагает активизацию внешнеэкономической политики РФ по большому спектру страновых направлений, в том числе в отдаленных регионах.

Важно, что не более 1/3 отечественного несырьевого неэнергетического экспорта находится в зоне применения (актуального и потенциального) антироссийских санкций, тогда как доминирующая его часть направляется в регионы и страны с устойчивым и растущим потенциалом сотрудничества. В 2017 г. наибольший прирост экспорта несырьевых неэнергетических товаров из России показали рынки Китая, Казахстана, Белоруссии, Египта, Турции, Южной Кореи, Алжира, Узбекистана.

Рисунок 3 — Географическая структура экспорта товаров России в 2017 году, %



\* Включая Австралию и Океанию.

\*\* Нидерланды, Швейцария, Кипр, Виргинские о-ва и др.

Источник: расчеты РЭЦ по данным ФТС России.

Наметившиеся позитивные тенденции в российском экспорте не отменяют того факта, что с середины 2010-х годов и по настоящее время доля России в мировом экспорте товаров и услуг опустилась ниже 2% (1,85% в 2017 г.), если брать только услуги — колеблется в пределах 1% (1,13% в 2017 г.). По показателю экспорта на душу населения наша страна находится лишь на 72-м месте в мире. Сегодня Россия продает меньше несырьевых неэнергетических товаров и услуг, чем Бразилия, Турция, Малайзия и Вьетнам, и более чем вдвое уступает по этому показателю Индии (в том числе по услугам отстает втрое).

Россия по-прежнему сохраняет лидерство на мировых рынках энергоносителей и ряда других первичных ресурсов. По данным ВТО, в 2016 г. Россия была крупнейшим мировым экспортером топлива и неэнергетического минерального сырья (если

не считать ЕС как целое), заметно опережая следующих за ней США, Саудовскую Аравию, Австралию и кратно превосходя Канаду, Норвегию, ОАЭ и Китай. Доля РФ в глобальном экспорте указанных товаров в отдельные годы текущего десятилетия приближалась к 10%.

Но на большинстве емких и перспективных рынков продукции обрабатывающей промышленности и сферы услуг, особенно в технологичных, наукоемких их сегментах, присутствие России пока выражено слабо, а укрепление позиций если и происходит, то очень медленно. По данным ВТО, доля России в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности в середине 2010-х годов составляла 0,8–0,9%, автотехники и частей к ней — около 0,3%, офисного и телекоммуникационного оборудования, а также фармацевтических изделий — по 0,1%. Даже при максимально широкой трактовке российского высокотехнологичного экспорта, включающей весь объем поставок вооружений (по оценке ВАВТ, 18,32 млрд долл. в 2016 г., по сравнению с показателем в 6,64 млрд долл. в базе международных сравнений Всемирного банка, не учитывающей большое число не раскрываемых ФТС позиций), размеры продаж отечественных высокотехнологичных изделий в международном сопоставлении пока еще очень невелики и уступают аналогичным величинам, например, для Чехии (20,3 млрд долл., 2016 г.), Канады (24 млрд долл.), Филиппин (26,1 млрд долл.) и вдвое — Вьетнаму, активно вовлеченному в региональные и глобальные цепочки создания стоимости (38,7 млрд долл., 2015 г.) (см. базу данных Всемирного банка [1]).

Несмотря на благоприятную в целом динамику в последние годы, российский экспорт технологий (по методологии технологического платежного баланса ОЭСР) многократно уступает показателям для развитых государств. Огромное отставание в этой области от ведущих стран наносит существенный ущерб для имиджа России как крупной научно-технологической державы — в 80 раз от США (на 2015 г.), более чем в 40 раз от Германии, в 34 раза от Нидерландов, в 25 раз от Великобритании. В 6-8 раз Россия уступает Южной Корее (в 2014-2015 гг.) и находится примерно на одном уровне с Тайванем. Такое отставание связано с недофинансированием и низкой коммерциализацией отечественных НИОКР, сохраняющимися ограничениями в сфере коммерческого оборота объектов интеллектуальной собственности внутри страны, кредитования субъектов рынка под залог таких объектов, неразвитостью системы поддержки экспорта технологий в части оказания необходимых аналитических и консультационных услуг, помощи в процессе подготовки и подачи заявок на получение правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности на внешних рынках.

Развитие российского экспорта, сохранение позиций национальных поставщиков в традиционных для России сегментах мирового рынка и их укрепление в пока еще слабо освоенных Россией рыночных нишах будет осложняться, как минимум

в среднесрочной перспективе, рядом неблагоприятных внешних факторов. Но эти же факторы могут быть использованы как стимулы для диверсификации и повышения эффективности международной коммерческой деятельности России.

Серьезный вызов для российского экспорта и его перспектив связан с быстрой индустриализацией Китая и его агрессивным заходом в те экспортные ниши, где ранее комфортно чувствовала себя Россия. Китай не только по многим позициям отказался от российского импорта в пользу собственного производства, но и теснит Россию на рынках третьих стран. Это касается, в первую очередь, базовых промышленных полуфабрикатов — химических продуктов, черных металлов, отдельных лесобумажных товаров и др. Отмеченное, хотя и в меньшей степени, характерно для других стран БРИКС и даже отдельных постсоветских государств. Эффективная стратегия для России в такой ситуации предполагает диверсификацию экспорта для нахождения новых экспортных ниш в том же Китае и/или уход на более высокий уровень передела и сложности по конкурентным группам продукции (так, Китай сильно потеснил Россию на рынке черных металлов Вьетнама, где страны конкурируют в продуктовых нишах низкого передела, при этом Япония сохраняет свои позиции, поскольку поставляет качественный прокат).

Не менее серьезный вызов для реализации экспортного потенциала России связан с формированием и расширением числа региональных торговых соглашений нового поколения, предоставляющих странам-участницам значительные преимущества по взаимному доступу на рынки по сравнению с третьими странами. Россия и ее партнеры по ЕАЭС пока очень слабо участвуют в этой деятельности. Избранный новой американской администрацией жесткий протекционистский курс, выход Соединенных Штатов из Транстихоокеанского партнерства и переход к двустороннему взаимодействию в торговых отношениях, а также заморозка проекта Трансатлантического торгового и инвестиционного партнерства после принятия решения о выходе Великобритании из ЕС в целом усилили неопределенность в развитии международной торговой системы. Для России все это создало «окно возможностей» в плане ребалансировки своего внешнего позиционирования и перехода к проактивной торговой политике в составе ЕАЭС для укрепления позиций на зарубежных рынках, особенно в Евразии и АТР, проектирования и продвижения евразийских цепочек добавленной стоимости.

Стагнация при возросшей ценовой волатильности на рынках энергоносителей, других сырьевых товаров и материалов обусловила замедление экономической динамики и сужение внутреннего спроса в развивающихся странах — экспортерах указанных товаров. А многие из этих государств — потенциальные рынки сбыта для российской промышленной и сельскохозяйственной продукции. Но одновременно падение экспортных доходов побуждает рассматриваемые страны принимать меры по диверсификации экономики на путях инфраструктурного и производственно-

го строительства, где Россия обладает значительным опытом и конкурентными преимуществами.

Чувствительный сдерживающий фактор для российского экспорта — сохранение геополитической напряженности, фактическое свертывание торговли с крупнейшим партнером — Украиной, продолжающееся санкционное противостояние с Западом. С одной стороны, все это сильно ограничивает доступ к внешнему финансированию (российским компаниям гораздо труднее делать конкурентоспособные предложения по финансовым условиям сделок) и в целом ухудшает условия ведения бизнеса на зарубежных рынках. А с другой стороны, такая ситуация является сильным стимулом для развития национальной системы поддержки экспорта, географической диверсификации зарубежных продаж с акцентом на азиатские страны и другие развивающиеся рынки, формирования в рамках политики импортозамещения производств, обладающих экспортным потенциалом.

В настоящее время происходят масштабные изменения спроса на рынках развивающихся государств и в самой конфигурации международной торговли под влиянием промышленной революции и, в первую очередь, цифровизации. Эти процессы являются одновременно и вызовом для России, и возможностью для нее эффективно встроиться в формирующийся новый мировой экономический порядок.

В Китае и Индии быстрыми темпами увеличиваются средний класс и потребительские расходы: по оценкам, к 2017–2018 гг. их сумма в обеих странах достигнет 7,5 трлн долл. Освоение даже небольшой части этого рынка, для чего есть все основания, даст мощный прирост российского несырьевого экспорта. Одновременно в развивающихся странах «второго эшелона», демонстрирующих высокие темпы роста ВВП и подушевых доходов, формируется обширная зона комфортного для России (т. е. соответствующего ее техническим и конкурентным возможностям) спроса на промышленную и аграрную продукцию, различные виды деловых услуг. Прогнозируемый в базисном варианте рост ВВП развивающихся стран и стран с переходной экономикой (по методологии МВФ), по оценкам ВАВТ, потребует увеличения ими реального импорта товаров как минимум в 1,5 раза к 2025 г. (относительно 2015 г.) и в 3 раза к 2035 г.

Цифровая трансформация экономики ведет к системной трансформации международной торговли. И главное не в том, что благодаря цифровизации, за счет снижения транзакционных издержек, создаются благоприятные возможности для развития торговли традиционными способами, а в формировании в цифровую эпоху совершенно новых форматов и моделей ведения бизнеса, в том числе в глобальном масштабе. Речь идет как о посреднической роли цифровых технологий в осуществлении реальных сделок, в том числе с растущим участием домохозяйств и между домохозяйствами, так и, особенно, о появлении новой универсальной, не знающей

национальных границ среды для коммерческой деятельности, базирующейся на стремительном развитии Интернета, облачных технологий, глобальных онлайн-платформ.

Все это качественно меняет восприятие международной торговли, которая все более глубоко проникает в национальные экономики, в качестве субъектов торговых отношений охватывает растущее число домохозяйств, переживает бурное увеличение цифрового контента (продаваемой через Интернет информации, оцифрованных знаний и продуктов), становится при посредстве облачных технологий и глобальных онлайн-платформ не столько торговлей между странами, сколько внепространственной торговлей с участием компаний и граждан. Виртуальный сегмент глобальной торговли будет расширяться высокими темпами, и многие ныне реальные товары и услуги «перетекут» в цифровую среду при поддержке технологий искусственного интеллекта, дополненной реальности, аддитивных технологий (когда торговаться будет программное обеспечение для производства изделий на 3D-принтерах) и др.

Россия располагает мощной, конкурентоспособной и успешной софтверной индустрией, высокодифференцированной в продуктовом разрезе, способной эффективно встраиваться в новые рыночные ниши, создаваемые цифровизацией и четвертой промышленной революцией. Российские разработчики ищут и находят решения для самых перспективных сегментов мирового рынка ИТ, связанных с искусственным интеллектом (включая машинное обучение и нейронные сети), Интернетом вещей и компьютерным зрением, облачными вычислениями и большими данными, безопасностью киберфизических систем и др.

Рассмотренная выше совокупность предпосылок и факторов, влияющих на развитие российского экспорта, позволяет говорить о наличии принципиальных возможностей, как внутренних, так и внешних, для динамичного расширения поставок по традиционным и новым продуктовым и страновым направлениям. Несырьевой неэнергетический экспорт России демонстрирует значительный мобилизационный и инновационный потенциал, осваивает ранее практически закрытые для него ниши и, тем самым, дает основание ставить задачу, как минимум, удвоения его текущих объемов к середине следующего десятилетия.

---

# 2.

## ОТРАСЛЕВЫЕ И СТРАНОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

### РОССИЙСКОГО ТОВАРНОГО ЭКСПОРТА

Несырьевой неэнергетический экспорт (ННЭ) России в 2017 г. составил около 134 млрд долл.<sup>1</sup> Его основу формируют 4 отраслевые группы: металлопродукция (27%), продукция машиностроения (25%), химические товары (18%) и продовольствие (14%). Существенную долю также составляют лесобумажные товары (7%) и драгоценные металлы и камни (5%), все остальные товарные группы в сумме занимают 4%.

В настоящее время Россия по величине ННЭ находится в конце третьего десятка стран мира, что заметно ниже ее позиции по общему экспорту. Тем не менее значительная величина российского ННЭ, его товарная и географическая диверсификация свидетельствуют о достигнутых успехах страны в несырьевых отраслях.

По оценке РЭЦ, Россия в 2017 г. была мировым лидером по экспорту таких несырьевых товаров, как минеральные удобрения, алюминий, стальные полуфабрикаты, топливо для АЭС, никель, дрожжи, меласса (патока), металлический хром, реактивные двигатели, кориандр, и входила в первую тройку по зерну, вооружениям, меди, пиломатериалам, синтетическому каучуку, фанере, газетной и мешочной бумаге, полированному стеклу, грузовым вагонам, титановой продукции, железнодорожным

---

<sup>1</sup> По предварительным данным ФТС России.

колесам, алюминиевой проволоке и ряду других товаров. Всего же насчитывается примерно 90 рынков товаров с объемом мировой торговли не менее 1 млрд долл., на которых Россия входит в десятку ведущих экспортеров, — и это рынки всех основных отраслей: от сельского хозяйства и металлургии до транспортных средств и потребительских товаров.

**Металлопродукция** является традиционной международной специализацией России. В мировом масштабе РФ выступает одним из ведущих экспортеров черных и цветных металлов и их проката. Одной из основных тенденций развития мирового рынка является ускоренный рост торговли продукцией с более высокой добавленной стоимостью, тогда как по продукции нижних переделов, где наибольшую роль играет фактор ресурсной обеспеченности, зачастую наблюдается стагнация. Немаловажным является и факт сохраняющегося стратегического значения производства стали, в связи с чем развитые страны используют весь арсенал защитных мер для обеспечения конкурентоспособности имеющихся производств, а развивающиеся государства по мере достижения определенного уровня экономических амбиций стремятся создавать новые.

В российском экспорте черных металлов примерно равны доли продукции нижних (чугун, ферросплавы, стальные полуфабрикаты) и средних (прокат, включая трубы) переделов, тогда как металлоизделия не занимают и 1/10 (в мире — 35%). Нарастание физических объемов вывоза тоннажной продукции уже давно ограничивается в первую очередь производственными мощностями — из-за высокой капиталоемкости отрасли они увеличиваются очень медленно и в основном за счет модернизации, поэтому заметный рост экспорта наблюдается только в периоды сжатия внутреннего спроса. В условиях ожидаемого расширения внутреннего спроса (строительство, машиностроение) возможности развития экспорта связаны с повышением добавленной стоимости вывозимой продукции: от полуфабрикатов — к прокату, от рядового проката — к доработанному (с покрытиями, легированному и т. д.). Большой потенциал заложен в развитии экспорта металлоизделий, однако он зачастую требует встраивания в производственные цепочки западных машиностроительных компаний — этот процесс для российских производителей по многим причинам непрост. При этом одним из узких отраслевых мест является значительный дефицит нержавеющей стали. Мировые цены на сталь к началу 2018 г. отыграли сильный провал 2015–2016 гг. и находятся на достаточно высоком уровне, поэтому ценовой фактор вряд ли будет важным фактором роста в перспективе.

В географическом разрезе российский экспорт хорошо диверсифицирован, основными рынками являются Ближний Восток и Северная Африка, СНГ, Европа, Северная Америка и АТР. При этом Европа и Северная Америка относятся к закрытым, сильно регулируемым рынкам стальной продукции: постоянная борьба заинтересованных в протекционизме местных производителей и стремящихся

к более низким ценам потребителей чаще заканчивается победой первых — поэтому, несмотря на имеющийся в этих регионах дефицит стали и невысокую конкурентоспособность ее производства, рассчитывать на наращивание экспорта в этих направлениях не приходится. Не может обеспечить большой рост экспорта и рынок СНГ — как в силу ограниченности его емкости, так и по причине доминирующей доли России на рынке, хотя, безусловно, он будет характеризоваться положительной динамикой. Таким образом, наибольший потенциал сосредоточен в регионах Ближнего Востока и Северной Африки и АТР. Несмотря на развитие собственного производства, в этих регионах в перспективе сохранится значительный дефицит стальной продукции, чему будут способствовать экономический рост и инфраструктурные проекты. Значительное ослабление наплыва китайской стали, произошедшее в 2017 г. под воздействием реорганизации отрасли, дает новые возможности остальным экспортерам, особенно в Юго-Восточной Азии, хотя ситуация не может считаться устойчивой.

В российском экспорте цветных металлов доминируют первичные продукты (80%), тогда как прокат имеет второстепенное значение (более 15%), а изделия занимают скромную долю. В то же время в мировой торговле цветными металлами при второстепенном значении изделий (порядка 15%) прокат и первичные продукты имеют практически равный вес, причем доля последних постепенно снижается. В связи с усилением конкуренции в поставках первичной продукции со стороны развивающихся государств с низкими издержками производства и более удобной логистикой основной потенциал наращивания экспорта заключен в повышении добавленной стоимости вывозимой продукции.

Наибольшие возможности для этого имеет алюминиевая промышленность, где Россия сохраняет второе место в мире по производству, является крупнейшим экспортером необработанного металла, но остается за пределами первой десятки по экспорту проката. В текущем десятилетии в поставках алюминия из России стабильно растет доля сплавов, последние два года активизировался экспорт проката — это дает существенное увеличение выручки на единицу продукции. Определенным потенциалом по росту добавленной стоимости обладает и медный сектор, хотя в целом прокат здесь имеет меньшее значение, а конъюнктура рынка ключевого его вида — проволоки — последнее время неблагоприятна для российских производителей и экспортные цены на нее даже ниже, чем на рафинированный металл.

По меди наиболее вероятно и существенное расширение физических объемов экспорта (после 2020 г.). Ожидается дальнейшее развитие экспорта титановой продукции, где Россия обладает уникальными компетенциями, хотя развитие отечественного авиастроения может поднять вопрос о необходимости расширения мощностей. Потенциал роста цен из базовых металлов остается значительным только в сегменте никеля, который до сих пор стоит много меньше, чем в 2013–2014 гг.

Российский экспорт цветных металлов фактически направлен в основном в Европу (все виды) и АТР (никель, алюминий), в меньшей степени в Северную Америку (алюминий) и на Ближний Восток (медь, алюминий). При этом номинально доля Европы значительно больше, а АТР и Ближнего Востока — меньше, т. к. существенная часть торговли идет через зарегистрированных в Европе трейдеров. Существенных сдвигов в географии экспорта не ожидается, хотя не исключены процессы реорганизации цветной металлургии Китая в следующем десятилетии, вследствие чего значение рынка АТР может вырасти.

В целом по металлопродукции среднесрочный потенциал роста экспорта можно оценить как умеренный, однако в абсолютном выражении это весьма значительная величина.

В российском экспорте **продукции машиностроения** примерно равный вес имеют гражданские товары и вооружения и продукция двойного назначения. По второй категории Россия прочно удерживает второе место в мире по экспорту и имеет все основания рассчитывать на, как минимум, сохранение своих позиций, несмотря на нарастающее противодействие главных конкурентов — залогом тому является изменение глобального геополитического ландшафта и эффективная реклама российского оружия в реальных условиях. Кроме того, с середины 2000-х гг. Россия продала большое количество военной техники (по оценке, на сумму порядка 100 млрд долл.), что служит надежной базой для поставок комплектующих и запчастей.

Порядка 12% общего экспорта продукции машиностроения из России, по оценке РЭЦ, составляет продажа б/у техники и оборудования и реэкспорт. В относительном выражении это весьма существенная доля, но абсолютный масштаб таких операций скромнен по сравнению с большинством крупных экспортеров машинно-технической продукции. В перспективе, с одной стороны, продолжающееся обновление парка техники в России, более полное использование ею выгод транспортно-логистического положения (не только по отношению к традиционному рынку СНГ, но и шире) и развитие интеграционных процессов в ЕАЭС будут способствовать увеличению масштабов таких поставок, с другой, более активное расширение экспорта продукции текущего производства будет обуславливать уменьшение их удельного веса.

Транспортные средства (включая их комплектующие) — один из двух наиболее перспективных секторов российского машиностроительного экспорта. В нем выделяются два ключевых сегмента: автомобили и авиатехника. Текущий экспорт новой гражданской авиатехники формируют поставки самолетов «Сухой Суперджет» и нескольких видов вертолетов. Несмотря на объективные сложности продвижения первого российского гражданского самолета на зарубежные рынки, за неполные 6 лет экспортировано уже 40 «Суперджетов» в страны разных регионов (Латинская

Америка, Европа, АТР, СНГ) и есть хорошие предпосылки для активизации продаж. После 2020 г. следует ожидать зарубежных поставок самолета МС-21, проходящего сейчас летные испытания, что будет означать иной масштаб экспорта: если средняя цена «Суперджета» составляет примерно 25 млн долл., то каталожная цена МС-21 сейчас оценивается в 80–90 млн долл. Определенным экспортным потенциалом (в основном после 2020 г.) обладают и другие модели пассажирских и специализированных самолетов, серийное производство которых организовывается сейчас. Сохранит возможности существенного экспорта и вертолетостроение, однако размер этого рынка многократно меньше. Единственным неперспективным региональным направлением экспорта видится Северная Америка (США и Канада).

Автомобили и автокомплекующие российского производства в последние несколько лет активно выходят на рынки дальнего зарубежья. Причем экспорт организуют не только российские компании, но и иностранные: так, в 2017 г. Volkswagen вел крупные поставки легковых автомобилей в Чехию, а Renault — кузовов в Алжир и легковых автомобилей в Персидский залив. Это подтверждает значительный экспортный потенциал отрасли с учетом имеющихся мощностей и дальнейшего развития производства автокомплекующих. Однако одним из условий конкурентоспособных поставок в дальнее зарубежье является невысокий курс рубля. Наиболее перспективными направлениями экспорта названы удобные с транспортно-логистической точки зрения Европа, Ближний Восток и Северная Африка. Экспорт на традиционный рынок СНГ будет расти по мере развития последнего.

Заметным потенциалом роста экспорта обладает железнодорожная техника (и ее части), однако мировой рынок этой продукции небольшой, поэтому большого абсолютного прироста она дать не может. В судостроении на экспорт выпускаются лишь некоторые нишевые суда сравнительно небольшой стоимости (например, суда «река-море», пассажирские катера). Строящийся в Приморье судостроительный комплекс «Звезда» в следующем десятилетии будет выпускать крупнотоннажные суда для российских компаний (хотя часть из них может быть оформлена как экспорт в страны «удобного флага»), реальные экспортные заказы представляются за горизонтом 2025 г.

Второй главный перспективный экспортный сектор российского машиностроения — производство оборудования. Крупнейшим сегментом здесь в ближайшие годы будет оставаться оборудование для АЭС. Идущие и начинающиеся стройки АЭС российских проектов в Белоруссии, Индии, Китае, Турции, Иране, Бангладеш, Египте гарантируют большой рост экспорта по широкому спектру оборудования, и не только энергетического; в ближайшие годы может начаться строительство и в ряде других стран. Новые АЭС становятся постоянными потребителями российских тепловыделяющих сборок, после 2020 г. ожидается выход «Росатома» на рынок топливных сборок для западных реакторов (сейчас идет опытно-промышленная эксплуатация).

Значительным экспортным потенциалом обладает и производство различного неатомного оборудования. В первую очередь это относится к энергетическому, силовому и электротехническому оборудованию, где имеются конкурентоспособные или перспективные образцы турбин, котлов, двигателей, электрораспределительной аппаратуры и пр. Существенный потенциал есть у отраслевой техники и оборудования, где наличествует большой эксплуатационный опыт — для горнодобычи, металлургии, нефтегазовой индустрии, сельского хозяйства и др. Одним из драйверов может стать экспорт комплектующих для иностранных производителей, успешно развивающийся в последние годы (теплообменники для Boeing, части экскаваторов для Liebherr и Caterpillar и др.), прежде всего в Европу. Для поставок готовой техники и оборудования наиболее перспективны развивающиеся рынки (Азия, Африка, Латинская Америка, СНГ), на рынках развитых стран зачастую имеются труднопреодолимые технологические барьеры.

При сохранении невысокого курса рубля следует ожидать дальнейшего роста экспорта бытовой техники в Европу, причем его номенклатура может расширяться (пока доминируют стиральные машины). Умеренный экспортный потенциал есть у приборов и комплектующих электроники (не считая поставки, связанные с ВПК и атомным комплексом).

В целом продукция машиностроения может стать самой динамичной группой российского экспорта в среднесрочной перспективе и обеспечить наибольший вклад в абсолютный прирост экспорта.

**Химическая продукция** в российском экспорте представлена очень широким кругом товаров: от простых продуктов базовой химии и удобрений до радиоактивных материалов и потребительской химии.

Наибольший потенциал роста экспорта связан с продукцией нефтехимии (более 35% текущего экспорта): базовыми продуктами (мономерами, спиртами и пр.), полимерами, каучуком, шинами. Входя в тройку лидеров по экспорту синтетического каучука и являясь крупным экспортером мономеров и спиртов, по другим нефтехимическим продуктам Россия пока не входит даже в первую двадцатку, что сильно диссонирует с ее ресурсным потенциалом. Кроме того, по первичным продуктам имеется определенный потенциал роста цен: после значительного снижения в 2015–2016 гг. они лишь немного повысились в 2017 г. Главные перспективные рынки — Европа и АТР.

По удобрениям и их компонентам (1/3 текущего экспорта) основной потенциал роста связан с восстановлением цен, которые сейчас находятся на весьма низком уровне (в отличие от большинства товарных рынков). Физические объемы экспорта благодаря высокой конкурентоспособности производства будут расти соответ-

ственно динамике мирового спроса (расширение умеренно-низкими темпами). Наибольший потенциал связан с рынками Южной и Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Европы, хотя в целом российские удобрения конкурентоспособны по всему миру.

Фармацевтическая продукция в связи с консервативностью и закрытостью рынка, в т. ч. вследствие строго государственного регулирования доступа, а также из-за объективных сложностей производства в России и высокой импортозависимости внутреннего рынка, не имеет перспектив значительного количественного роста экспорта, хотя темпы ввиду сравнительно небольшой базы (3% текущего экспорта химикатов) могут быть высокие. По мере локализации производства зарубежными фармацевтическими компаниями будут расширяться поставки в сопредельные государства.

По остальным химическим товарам — веществам и соединениям, бытовой и промышленной химии, лакокраске, пластмассовым изделиям, лесохимии и др. — потенциал роста можно оценить как умеренно высокий. При этом по готовой продукции при сохранении ведущего положения рынка СНГ в последние годы происходит (и будет продолжаться) расширение поставок в дальнее зарубежье (например, косметические и гигиенические средства экспортируются в Юго-Восточную Азию, Китай, Персидский залив).

**Продовольствие** последние два года было самой динамичной группой российского экспорта, достигнув нового максимума, что во многом стало результатом рекордных урожаев. Достаточно высокая зависимость урожаев от погодных условий делает невозможным постоянный значительный рост экспорта, однако в целом этот сегмент способен сохранять хорошую среднесрочную динамику.

Потенциал роста экспорта в зерновом сегменте (более 40% текущего экспорта) связан с расширением присутствия на рынке АТР за счет строительства транспортной инфраструктуры и урегулированию условий доступа (так, рынок Китая пока в значительной мере закрыт). На традиционном рынке — Ближний Восток и Африка — возможно укрепление позиций не только по мере роста спроса, но и за счет выхода в новые сегменты (Алжир и Саудовская Аравия по пшенице, Египет по кукурузе и др.). Кроме того, зерно имеет довольно значительный потенциал роста цен, пока лишь немного поднявшихся по сравнению с 2016 г.

В сегменте рыбы и морепродуктов (18% текущего экспорта) основной потенциал связан с замещением замороженной рыбы и ракообразных, являющихся, по сути, сырьем, переработанной и премиальной продукцией. В настоящее время в России практически отсутствует экспорт охлажденной продукции, цены на которую в несколько раз выше, чем на мороженую. При этом мороженая продукция часто идет

по ценам значительно более низким, чем у конкурентов, хотя фактически является дорогим дефицитным товаром — дикой рыбой из экологически чистых районов.

В масложировом сегменте (17% текущего экспорта) наибольший потенциал связан с нетрадиционными культурами (соя, рапс). Очень большие перспективы имеет соевый кластер на Дальнем Востоке, расположенный рядом с доминирующим мировым импортером сои — Китаем и другими крупными покупателями. Дополнительную выгоду может принести акцент на отсутствии ГМО-сортов. Потенциал роста есть и у подсолнечного масла: за счет выхода в Индию и Китай (для чего нужны глубоководные терминалы), наращивания присутствия в ближневосточном регионе, повышения отгрузок рафинированного масла.

По другим видам базового продовольствия (мясо, молоко, яйца, сахар, плодоовощная продукция) потенциал увеличения экспорта меньше. Существенен он по мясу, однако ему во многом препятствует сложная эпидемиологическая ситуация — во многих странах ввоз различной животноводческой продукции из России запрещен. Кроме того, даже в самом успешном сегменте — птицеводстве — российское мясо пока в основном проигрывает конкурентам в цене, однако в перспективе ситуация может измениться.

Значительный потенциал роста экспорта имеется по готовому продовольствию: кондитерским изделиям, крупам, консервам, напиткам и т. д. Для международной торговли этой продукцией, как правило, характерна преимущественная ориентация на свой региональный рынок, поэтому возможности роста отчасти ограничиваются сравнительно небольшой емкостью рынка стран СНГ. С другой стороны, в последние годы увеличиваются поставки широкого ассортимента продукции в приграничные страны дальнего зарубежья, а в отдельных нишах (шоколад, спиртные напитки и др.) возможна успешная конкуренция и на международном уровне.

**Лесобумажные товары** обладают довольно значительным потенциалом роста экспорта, хотя и уступающим рассмотренным выше секторам из-за гораздо более скромного размера мирового рынка. Несмотря на то, что уже сейчас Россия входит в число ведущих мировых экспортеров этой продукции, возможности роста достаточно большие, т. к. нынешняя позиция во многом обеспечивается всего несколькими товарами (пиломатериалы, фанера, целлюлоза, газетная бумага). Колоссальный ресурсный потенциал и близость к лесодефицитным регионам-потребителям (Восточная Азия, Ближний Восток, Северная Африка) создают предпосылки для дальнейшего наращивания экспорта, в том числе и по имеющейся номенклатуре. Увеличение доли доработанной и глубоко переработанной продукции может быть дополнительным источником существенного роста выручки даже при сохранении физических объемов поставок. В некоторых сегментах остаются неосвоенными перспективные региональные направления (например, Юго-Восточная Азия по де-

ревообработке). Определенным фактором риска является высокая зависимость от китайского рынка (1/3 экспорта), однако в случае его возможной стагнации Россия окажется в более выгодном положении по сравнению с конкурентами.

Весомый вклад в российский ННЭ вносят **драгоценные металлы и камни**. Объемы экспорта в этой группе определяются, прежде всего, политикой банков (в первую очередь — Центробанка) по скупке золота текущей добычи и реализацией «Норникелем» металлов платиновой группы на мировом рынке. В последние несколько лет золото активно скупалось внутри страны, поэтому объемы его экспорта, несмотря на одно из первых мест по добыче, были невелики — однако через несколько лет ситуация может измениться, т. к. золотой запас ЦБ РФ уже достиг весьма внушительной величины. Экспорт платиноидов, наоборот, находится на высоком уровне благодаря хорошей конъюнктуре рынка, оснований для его долговременного снижения нет. Существенный экспортный потенциал есть по ювелирным изделиям и, особенно, по бриллиантам (требуется изменение регулирования): цена бриллиантов в 15–20 раз превышает цену ювелирных алмазов, по экспорту которых Россия прочно занимает первое место в мире.

По **потребительским товарам**, не включенным в рассмотренные выше группы (одежда, обувь, мебель, игрушки, спортивный инвентарь, посуда и др.), возможны довольно высокие темпы роста экспорта, однако абсолютное увеличение будет умеренным в силу сравнительно небольшой базы. Аналогично и по второстепенным группировкам **товаров хозяйственного назначения**: строительным материалам, техническому текстилю, пищевой сельхозпродукции. Главным рынком в большинстве этих сегментов будет оставаться СНГ, однако по мере создания в России новых эффективных производств станет не только расширяться предложение для него, но и будет осуществляться освоение рынков дальнего зарубежья, как это уже происходит, например, в стекольной индустрии. Наибольшие перспективы среди дальних рынков имеет Европа в силу географической и культурной близости, низким таможенными пошлинами, нацеленности потребителей на эффективность.

---

# 3.

## ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ ПО ЭКСПОРТУ ТОВАРОВ С УЧЕТОМ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ПРОИЗВОДСТВЕ

Целевой сценарий Центра стратегических разработок, предусматривающий выход на темпы экономического роста 4% к 2025 году предполагал повышение несырьевого неэнергетического экспорта до 200 млрд долл США, что представляется достижимым значением при условии реализации структурных преобразований в экономике, социальной сфере и государственном управлении.

В Послании Президента Федеральному Собранию 1 марта 2018 г. была поставлена более амбициозная цель — в течение шести лет удвоить объем несырьевого, неэнергетического экспорта до 250 миллиардов долларов. Соответственно, далее при анализе целевых значений в докладе рассматривается именно этот ориентир, предполагающий амбициозную, прорывную динамику.

Выход на целевые значения как сырьевого (300 млрд долл. США), так и несырьевого неэнергетического экспорта к 2024 году (250 млрд долл. США) означает значительный его рост по отношению к 2017 г. Для сырьевого — на 34%, для несырьевого неэнергетического — более чем на 85%, что значительно опережает все возможные прогнозные значения роста мировой торговли и мировой экономики и не может быть обусловлено ростом цен на продукцию российского экспорта.

Это означает, что России неизбежно придется существенно наращивать свое присутствие на мировых рынках, увеличивая как собственную

долю в мировом экспорте отдельных товарных групп, так и степень проникновения на рынки стран и регионов. Кроме того, наращивание российских экспортных поставок будет неизбежно сталкиваться с ресурсными ограничениями в добыче и производстве, которые также следует принимать во внимание при оценке перспектив увеличения продаж на мировых рынках.

Таким образом, при определении возможностей и необходимости увеличения экспортных поставок следует принимать во внимание: (1) прогнозные значения цен на основные товары российского экспорта; (2) прогнозные значения роста мировых товарных и отдельных страновых и региональных рынков; (3) ресурсные ограничения, с которыми будет сталкиваться российское производство и добыча; (4) ограничения по наращиванию доли России на рынках основных торговых партнеров.

На основе этого подхода представляется возможным оценить перспективы роста российского экспорта как отдельно для сырьевых и энергетических товаров, так и для товаров несырьевого неэнергетического спектра.

### 3.1. РОСТ ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА

Согласно прогнозам компании ВР, основным трендом мирового энергетического рынка в ближайшем будущем станет развитие возобновляемых источников энергии и постепенное сокращение традиционных источников в развитых странах [2].

Однако рынки АТР, которые имеют высокий потенциал экономического роста в ближайшем будущем, будут наращивать потребление традиционных источников энергии. Среднемировые годовые темпы прироста потребления возобновляемых источников энергии до 2035 года будут составлять порядка 7,1%, газа — 1,6%, нефти — 0,7% и угля — 0,2%.

Оценка перспектив расширения российского сырьевого экспорта состоит из четырех шагов:

1. В качестве базового прогноза и ресурсного ограничения используется прогноз Минэкономразвития России до 2024 г.
2. Анализируется прогноз импорта физических объемов сырьевых товаров на основных потенциальных рынках (согласно прогнозу МВФ на январь 2017 [3]).
3. Рассчитывается, в каких направлениях и объемах необходимо экспортировать для достижения целевых значений поставок (с учетом прогнозных цен и ресурсных ограничений).

4. На основе целевых прогнозов производится оценка изменения доли присутствия в регионе.

Прогноз Минэкономразвития России с 2016 по 2024 гг. физических объемов экспорта основных сырьевых и энергетических товаров представлен в *таблице 3*:

*Таблица 3 — Прогноз Минэкономразвития России экспорта и добычи нефти, нефтепродуктов, природного газа, СПГ до 2024 года*

Показатель	2016 г.	2018 г.	2020 г.	2022 г.	2024 г.	Прирост за 2016-2024 гг.
Экспорт нефти, млн тонн	255	273	288	290	292	+14,50%
Экспорт природного газа, млрд куб. м.	198,4	198	217	234	251	+26,5%
Экспорт СПГ, млн тонн	10,8	14,6	25	47,5	56	4,15 раз
Экспорт нефтепродуктов, млн тонн	156,4	147	147	143	138	-11,8%
Добыча нефти, млн тонн	544	556	555	555	555	+2,0%
Добыча газа, млрд куб. м.	638	659	702	750	800	+25,40%

*Источник: Минэкономразвития России.*

Согласно прогнозам BP Energy Outlook за 2017 год, потребление энергии в странах ЕС незначительно сократится: с 1631 млн тонн до 1610 млн тонн. Спрос на нефть будет снижаться примерно на 1,4% каждый год, на уголь — почти на 4%. Спрос на газ ждет незначительный рост примерно в 0,7% в год (см. [2]). Также с учетом того, что среднегодовые темпы роста ВВП Еврозоны будут на уровне 1,5% и ожидается незначительное старение населения, потенциал роста спроса на российские энергетические товары невысокий.

Перспективы роста потребления энергетических товаров также невелики и в странах СНГ. Невысокие будущие темпы роста, сокращение спроса на уголь и низкие темпы роста спроса на нефть и газ будут мешать наращиванию российского сырьевого экспорта в данный регион.

В свою очередь, у Китая есть высокий потенциал роста спроса на нефть и газ. Однако из-за экологических проблем Китай будет постепенно снижать потребление угля — как собственного, так и импортируемого. Если в 2015 году Китай потреблял 3 млрд тонн энергии, то к 2025 году ожидается рост до 4 млрд тонн. Соответственно, Китай можно рассматривать как основной рынок для будущего расширения российского сырьевого экспорта.

Экономики Японии и Южной Кореи, являющиеся одними из самых инновационных в мире, будут быстрее других переходить на возобновляемые источники энергии, постепенно сокращая потребление традиционных источников (подробнее см. [4]). Однако сокращение потребления нефти и газа будет происходить постепенно, благодаря чему импорт физических объемов топливно-энергетических товаров будет находиться примерно на одном и том же уровне.

В качестве наиболее привлекательных потенциальных рынков сырьевых товаров можно рассмотреть Индию и страны Юго-Восточной Азии (Индонезия, Таиланд, Малайзия, Вьетнам, Филиппины). Согласно прогнозам Всемирного банка [1], МВФ, МЭА [5] и других организаций, данные страны будут являться лидерами по темпам роста ВВП в ближайшее десятилетие. Соответственно, со стороны этих стран ожидается и рост импорта топливно-энергетических товаров. Кроме того, в отличие от развитых стран, переход на возобновляемые источники энергии будет происходить медленно и для поддержания высокого роста пока планируется использовать традиционные источники энергии, что позволяет рассчитывать в будущем на рост экспорта нефти, газа и угля в данные регионы.

Таким образом, для реализации задачи расширения сырьевого и энергетического экспорта необходимо сохранять физические поставки в развитые страны и наращивать экспорт в развивающиеся страны (в основном азиатские).

Для достижения целевых показателей необходимо увеличить долю экспорта нефти в страны Юго-Восточной Азии примерно в 2 раза, в Китай — в 1,25 раз, сохранить долю присутствия (либо увеличить на небольшую величину) на рынках ЕС, СНГ, Южной Кореи, Японии и Турции.

Экспорт нефтепродуктов, по всей видимости, придется немного снизить пропорционально доли каждого региона в нашем экспорте. По природного газу существенный рост экспорта возможен в Китай (+38 млрд куб. м.), в ЕС (+10 млрд куб. м.) и Турцию (+4 млрд куб. м.). Экспорт СПГ необходимо нарастить за счет Китая (+17 млн тонн), ЕС (+10 млн тонн), Японии и Южной Кореи (+10 млн тонн). Достичь этого можно за счет открытия новых проектов по экспорту СПГ: расширение Сахалина-2, развитие Арктик СПГ-2, Балтийский-СПГ и др. Из-за общемирового тренда снижения спроса на уголь необходимо постараться по крайней мере сохранить или немного увеличить текущие объемы физических поставок в основном на рынки Индии, стран Юго-Восточной Азии и Северной Африки, компенсировав тем самым снижение экспорта в развитые страны.

Ниже приведена таблица с указанием целевого роста энергетических товаров на основные мировые рынки.

Таблица 4 — Целевые значения роста экспорта энергетических товаров

Регион	Экспорт в 2017, млрд USD	Экспорт в 2024, млрд USD	Текущая доля в импорте региона	Необходимая доля в импорте региона	Во сколько раз нужно увеличить долю РФ в импорте региона
ЕС	123,6	159,4 (+35,8)	24%	23%	0,96
Китай	25,3	42,2 (+16,9)	11%	24,6%	2,24
Япония и Южная Корея	16,8	22,8 (+6,0)	8%	8,3%	1,04
СНГ	16,1	21,8 (+5,7)	62%	57,0%	0,92
Турция	10,4	14,1 (+3,7)	68%	68,0%	1,00
Юго-Восточная Азия	5,6	7,6 (+2,0)	3%	4,8%	1,60
США	3,4	4,6 (+1,2)	2%	1,9%	0,95
Индия	1,5	2 (+0,5)	2%	2,0%	1,00
Остальные страны	8,0	10,8 (+2,8)	6%	6,5%	1,08
<b>ВСЕГО</b>	<b>210,6</b>	<b>285,5 (+74,9)</b>	<b>11%</b>	<b>12,7%</b>	<b>1,15</b>

Источник: расчеты ЦСР.

Таким образом, с учетом ожидаемого роста рынков стран-партнеров, прогнозов изменения цен на основные товары российского сырьевого и энергетического экспорта, ресурсных ограничений российской добычи и инфраструктуры поставок, для достижения целевых показателей сырьевого и энергетического экспорта необходимо существенно нарастить свое присутствие на рынках Китая (более чем в 2 раза) и Юго-Восточной Азии, сохранить степень проникновения на рынки стран ЕС, СНГ, Турции, США, Индии и умеренно увеличить поставки на рынки Японии и Южной Кореи, стран остального Мира. В то же время, если удастся увеличить свое присутствие на быстрорастущем рынке Индии, а также на рынке США, это позволит приблизиться к достижению цели по увеличению продаж сырьевых товаров на мировых рынках.

Сопоставление прогнозов роста экспорта товарных групп и прогнозов экспорта по различным географическим направлениям позволяет увидеть общую финальную картину по суммарным необходимым объемам энергетического экспорта по всем товарным группам в каждый регион к 2024 г. (см. таблицу 5).

Таблица 5. Целевые значения энергетического экспорта в разрезе регион/товарная группа, млрд USD.

Регион/Товарная группа	Уголь	Нефть	Нефтепродукты	Трубопроводный и сжиженный газ	ВСЕГО
ЕС	2,7	73,1	47,4	36,2	159,4
Китай	1,9	28,9	2,8	8,6	42,2
Япония и Южная Корея	3,8	11,5	3,0	4,4	22,8
СНГ	1,1	7,5	6,9	6,4	21,8
Турция	1,0	0,6	5,1	7,5	14,1
Юго-Восточная Азия	1,2	1,2	4,7	0,4	7,6
США	0,0	0,3	4,3	0,0	4,6
Индия	0,3	1,4	0,3	0,0	2,0
Остальные страны	0,8	1,7	6,5	1,9	10,8
<b>ВСЕГО</b>	<b>12,8</b>	<b>126,3</b>	<b>81,0</b>	<b>65,5</b>	<b>285,5</b>

Источник: расчеты ЦСР.

При этом достижение целевых показателей энергетического экспорта совсем не обязательно должно выходить на значения, указанные в табл. 5. Так, например, географические направления сбыта СПГ могут варьироваться любым удобным для российских поставок образом. В то же время следует принимать во внимание, что недополучение экспортной выручки на одном географическом направлении должно быть компенсировано его более интенсивным ростом на другом страновом или региональном рынке.

В целом же России к 2024 г. необходимо нарастить свое присутствие на мировом рынке энергетических товаров в 1,15 раз, или на 1,7 п.п. (с 11% в 2017 г. до 12,7% в 2024 г.).

## 3.2. РОСТ НЕСЫРЬЕВОГО НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО ЭКСПОРТА

В целом, согласно многочисленным прогнозам различных международных организаций<sup>2</sup>, наибольшие темпы прироста ВВП будут приходиться на Индию, Китай и страны Юго-Восточной Азии, в то время как в ЕС, Японии и других развитых рынках среднегодовые ожидаемые темпы роста не будут превышать 1,5%. Соответственно, по этой причине и также с учетом различных политических рисков необходимо в будущем ориентироваться на азиатские рынки.

Методология оценки перспектив расширения российского несырьевого неэнергетического экспорта состоит из четырех шагов:

1. Определяются ожидаемые темпы роста каждой отрасли с учетом следующих ограничений:
  - С учетом целевого значения несырьевого неэнергетического экспорта в 250 млрд к 2024 году, прирост должен составить порядка 116,3 млрд долл.
  - С учетом целевых значений для экспорта машиностроения (50 млрд долл.) и продовольствия (50 млрд долл.) целевой прирост суммарного экспорта для этих групп должен составить 21,7 млрд долл. (77%) и 29,7 млрд долл. (149%) соответственно.
  - Целевой рост по остальным отраслям и товарным группам должен составить  $112,3 - 21,7 - 29,7 = 64,9$  млрд долл. (76%).
2. Проводится анализ **внутренних ограничений** российской экономики и оцениваем потенциал роста товарных групп.
3. Целевые значения экспорта товарных групп **корректируются** с учетом внутренних ограничений.
4. На основании **прогнозов Международного валютного фонда** о росте физических объемов импорта со стороны стран-партнеров рассчитывается степень изменения доли присутствия в стране/регионе с учетом наших целевых значений по каждой товарной группе.

Анализ показывает, что наиболее перспективными являются группы химических товаров (в частности, удобрения, органическая и неорганическая химия, каучук

<sup>2</sup> Всемирный банк, Международный валютный фонд, Всемирная торговая организация и т. д.

и резина), лесобумажных продуктов и драгоценных металлов. С учетом ожидаемой динамики целевой показатель роста по данным отраслям составляет порядка 100%, т. е. к 2024 году планируется удвоить экспорт по данным позициям.

Металлургическая отрасль в 2017 г. выросла на 8 млрд долл. по сравнению с 2016 годом. Однако данный рост был вызван, в основном, восстановлением цен после падения в 2016 г. Соответственно, быть оптимистичным в отношении будущего существенного роста не приходится, особенно с учетом попадания UC Rusal в санкционный список США. Поэтому, учитывая внутренние ограничения (невысокий рост будущих поставок), целевой рост суммарного экспорта металлургии — примерно 50% к 2024 году.

Для остальных товарных групп (текстиль, кожевенные изделия и прочее) устанавливается целевой рост около 75%.

Среди основных торговых партнеров Российской Федерации наиболее перспективными рынками с точки зрения роста импорта данных стран к 2024 году являются следующие экономики<sup>3</sup>: Китай (прогнозируемый рост импорта из всех стран 32%), Казахстан (29%), США (50%), Турция (28,5%), Египет (22%), страны ЕС (35%), Украина (64%), Индия (89%), Южная Корея (35%), Швейцария (30%), Узбекистан (59%). Также отмечается высокий потенциал роста импорта стран Юго-Восточной Азии. От данных прогнозов зависит необходимость наращивания степени присутствия в каждом регионе.

В *табл. 6* представлены ориентировочные необходимые для достижения целевых показателей изменения в несырьевом неэнергетическом экспорте к 2024 г. в зависимости от региона и необходимое изменение доли присутствия на рынке соответствующего партнера.

---

<sup>3</sup> На основании прогнозов МВФ.

Таблица 6 — Целевые значения роста несырьевого неэнергетического экспорта по различным географическим направлениям

Регион	Экспорт в 2017, млрд USD	Экспорт в 2024, млрд USD	Текущая доля в импорте региона	Необходимая доля в импорте региона	Во сколько раз нужно увеличить долю РФ в импорте региона
Страны ЕС	31	56	0,71%	0,95%	1,33
Страны ЕАЭС, кроме СНГ	20,3	38,1	42,1%	65,3%	1,55
Китай	11,3	22,2	0,88%	1,32%	1,48
Страны Северной Африки	11,2	21,5	7,85%	12%	1,53
Страны СНГ без ЕАЭС	11	21,5	16,9%	22,3%	1,32
США	7,3	13,3	0,36%	0,40%	1,13
Турция	6,9	12,4	4,40%	6,10%	1,40
Страны Ближнего Востока	6,7	12,4	1,13%	1,82%	1,61
Япония и Южная Корея	5,7	11,2	0,75%	1,18%	1,58
Юго-Восточная Азия	5,2	9,2	0,48%	0,57%	1,18
Страны Америки, кроме США	4,9	8,9	0,46%	0,62%	1,34
Индия	4,2	7,8	1,61%	1,58%	0,98
Страны ЕАСТ	3,3	6,1	1,02%	1,46%	1,42
Остальные страны	4,6	9,6	0,32%	0,52%	1,62
<b>ВСЕГО</b>	<b>133,7</b>	<b>250</b>	<b>0,98%</b>	<b>1,34%</b>	<b>1,36</b>

Источник: расчеты ЦСР.

Аналогично, в табл. 7 представлены ориентировочные необходимые для достижения целевых показателей изменения в несырьевом неэнергетическом экспорте к 2024 г. в зависимости от укрупненных товарных групп и необходимое изменение доли присутствия на мировом рынке соответствующей отрасли.

Таблица 7 — Целевые значения роста несырьевого неэнергетического экспорта по различным отраслевым направлениям

Товарная группа	Экспорт в 2017, млрд USD	Экспорт в 2024, млрд USD	Текущая доля в мировом импорте отрасли	Необходимая доля в мировом импорте отрасли	Во сколько раз нужно увеличить долю РФ в мировом импорте отрасли
Металлургия	35,9	53,9	3,75%	4,02%	1,07
Машиностроение	28,3	50	0,45%	0,58%	1,28
Химия	23,8	47,6	1,10%	1,58%	1,44
Продовольствие	20,3	50	1,79%	3,20%	1,79
Лесобумажная продукция	10	20	3,05%	4,42%	1,45
Драгоценные металлы	6,75	13,5	1,18%	1,74%	1,47
Прочее (включая секр. код)	8,45	14,7	0,39%	0,50%	1,27
<b>ВСЕГО</b>	<b>133,7</b>	<b>250</b>	<b>0,98%</b>	<b>1,32%</b>	<b>1,35</b>

Источник: расчеты ЦСР.

Представленные результаты недвусмысленно показывают, что достижение целевых показателей по несырьевому неэнергетическому экспорту подразумевает значительно более сложный комплекс задач и мероприятий, чем увеличение поставок сырьевых товаров на мировые рынки.

Во-первых, **России к 2024 г. необходимо нарастить свое присутствие на мировом рынке несырьевых неэнергетических энергетических товаров в 1,35 раз**, или на 0,34 п.п. (с 0,98% в 2017 г. до 1,32% в 2024 г.).

Во-вторых, в наибольшей степени (в 1,4–1,6 раз) необходимо наращивать российское присутствие на рынках стран ЕАЭС, Китая и Северной Африки (которая по объемам экспорта должна к 2024 г. сравняться со странами СНГ вне ЕАЭС), а также Турции, стран Ближнего Востока, Японии, Южной Кореи, ЕАСТ. Наиболее сложной представляется задача практически удвоения несырьевого неэнергетического экспорта в ЕАЭС с учетом приближения исчерпания интеграционного потенциала в текущих институциональных рамках.

*В-третьих*, умеренный рост (в 1,1–1,4 раза) степени проникновения на иностранные рынки должен быть достигнут в ЕС, в странах СНГ без ЕАЭС, в США, в Юго-Восточной Азии, в Северной и Южной Америке. При этом, поскольку рост импорта США из стран остального Мира прогнозируется на очень высоком уровне, умеренное увеличение присутствия на американском рынке, тем не менее, будет означать необходимость роста российского экспорта более чем на 80%.

*В-четвертых*, вследствие крайне высоких прогнозируемых темпов роста рынка Индии и роста импорта Индии из стран остального Мира, для выхода на целевые показатели достаточно просто не терять свои позиции на индийском рынке несырьевых неэнергетических товаров. Тем не менее именно индийский рынок является хорошим резервом наращивания поставок «сверх плана»: если удастся увеличить свое присутствие на этом рынке, это поможет компенсировать возможное недостижение целевых значений стоимостных объемов экспортных поставок на других географических направлениях.

*В-пятых*, если говорить про мировые товарные рынки, то в наибольшей степени необходимо наращивание российского присутствия на мировых продовольственных рынках — в 1,8 раз, — что при текущих прогнозных значениях мирового рынка продовольственных товаров и будет согласовываться с ростом стоимостных объемов экспорта примерно в 2,5 раза.

*В-шестых*, необходимо существенное наращивание проникновения российского экспорта в мировые товарные рынки (в 1,4–1,5 раз) химической продукции и связанной с ней отраслей промышленности, лесобумажных ресурсов, драгоценных металлов. Более скромных результатов (увеличение степени проникновения на мировые рынки в 1,3 раз) для достижения целевых показателей следует добиться в экспорте машиностроения и других товарных групп, относящихся к продукции верхних переделов (в т. ч. секретных товарных групп). Одновременно с этим на рынках металлургии достаточно будет просто закрепиться, немного (в 1,07 раз) увеличив степень своего присутствия — иное и не будет возможно с учетом текущих ресурсных ограничений.

Сопоставление прогнозов роста экспорта товарных групп и прогнозов экспорта по различным географическим направлениям позволяет составить общую финальную картину по суммарным необходимым объемам несырьевого экспорта по всем товарным группам в каждый регион к 2024 г. (см. таблицу 8).

Следует отметить, что для достижения целевого значения 250 млрд долл США несырьевого неэнергетического экспорта совсем не обязательно достигать целевого значения на каждом товарно-географическом рынке в отдельности. Однако недостижение заданного в табл. 8 значения в какой-либо из ячеек означает необ-

ходимость большего роста объемов поставок по другим товарно-географическим направлениям. Одновременно «перевыполнение плана» поставок на какой-либо товарный рынок выделенного региона создает резервы для компенсации недополученной экспортной выручки на других товарно-географических рынках.

Таблица 8 — Целевые значения несырьевого неэнергетического экспорта «регион-товарная группа», млрд USD

Регион/отрасль	Металлургия	Машиностроение	Химия	Продовольствие	Лесобумажная продукция	Драгоценные металлы	Остальное	ВСЕГО
ЕС	17,4	6,2	14,4	4,7	4,2	5,6	3,5	56,0
Страны ЕАЭС, кроме СНГ	6,0	10,2	8,5	7,1	2,0	0,3	4,0	38,1
Китай	1,0	4,8	3,4	4,3	6,0	0,3	2,5	22,2
Страны Северной Африки	2,3	4,2	6,0	5,5	2,0	0,0	1,6	21,5
Страны СНГ без ЕАЭС	1,8	12,0	0,3	6,4	0,7	0,0	0,3	21,5
США	2,1	2,9	0,8	5,7	0,9	0,3	0,6	13,3
Турция	5,8	1,0	3,0	0,2	0,4	1,6	0,5	12,4
Страны Ближнего Востока	6,3	0,3	1,3	4,0	0,4	0,0	0,2	12,4
Япония и Южная Корея	2,4	1,0	0,8	4,3	1,3	1,3	0,0	11,2
Юго-Восточная Азия	3,3	2,0	1,3	1,6	0,4	0,1	0,5	9,2
Страны Америки, кроме США	2,4	0,6	4,8	0,5	0,3	0,0	0,3	8,9
Индия	0,4	4,0	1,4	0,4	0,8	0,7	0,1	7,8
Страны ЕАСТ	2,0	0,1	0,3	0,7	0,0	2,8	0,1	6,1
Остальные страны	0,7	1,1	1,5	4,5	0,7	0,5	0,7	9,7
<b>ВСЕГО</b>	<b>53,9</b>	<b>50,0</b>	<b>47,6</b>	<b>50,0</b>	<b>20,0</b>	<b>13,5</b>	<b>14,7</b>	<b>250</b>

Источник: расчеты ЦСР.

# 4.

## ОСОБЕННОСТИ И ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ ПО ЭКСПОРТУ УСЛУГ

Экспорт услуг России в 2017 г. составил около 58 млрд долл.<sup>4</sup> Это на 13% ниже пикового для России уровня в 70,1 млрд долл., достигнутого в 2013 г. Доля услуг в суммарном экспорте товаров и услуг в последние годы колеблется в пределах 12–15% (14% в 2017 г.) по сравнению с более чем 20% в общемировом итоге и, например, 40% для Израиля и Индии, ориентированных на экспорт компьютерных, различных деловых и профессиональных, а также некоторых других видов услуг. Сфера услуг России, как и во всем мире, значительно менее интенсивно вовлечена в международную торговлю по сравнению с товарным производством: если экспорт товаров в соответствующей части ВВП России составлял в 2016 г. 60%, то экспортная квота по услугам — только 6,3%. Хотя отдельные сектора услуг в значительно большей степени ориентированы на экспорт, например, оказание услуг в сфере информационных технологий (разработка программного обеспечения на заказ и др.).

Характерная черта сферы услуг — ее существенно больший удельный вес в совокупном национальном экспорте в терминах добавленной стоимости: по оценке ВТО для России он составлял 46,5% в начале 2010-х годов, то есть в 3-4 раза больше, чем доля услуг в валовом национальном экспорте товаров и услуг. Причем рассматриваемый показатель увеличился на 12 процентных пунктов со второй половины 2000-х годов. Данная ситуация объясняется, прежде всего, значительно более высокой долей добавленной стоимости в секторах услуг по сравнению с обрабатывающей промышленностью, а также растущим вкладом различных видов

---

<sup>4</sup> По предварительным данным Банка России.

услуг в формирование новой экспортной стоимости в отраслях материального производства.

Рисунок 4 — Доля добавленной стоимости в выпуске отраслей экономики России в основных ценах (2015 г., в %; отрасли ранжированы в порядке убывания показателя)



Источник: расчеты ВАВТ по данным Росстата.

Географическая структура российского экспорта услуг существенно отличается от странового распределения отечественных поставок несырьевых неэнергетических товаров. На СНГ в 2016 г. приходилось только 13,2% (в экспорте несырьевых неэнергетических товаров — свыше 23%). Заметно меньше также удельный вес АТЭС — всего около 16%, но намного выше роль европейского региона — более 46% в экспорте услуг России. Важное значение в поставках услуг играют офшоры и благоприятные налоговые юрисдикции. Соответственно, в десятке крупнейших страновых рынков по объемам продаж российских услуг — только одна страна СНГ (Казахстан), Китай находится на 6-м месте и уступает США, Швейцарии, Великобритании, Германии, Кипру, также входят в десятку Люксембург и Нидерланды.

Укрупненная структура экспорта услуг включает транспортный сервис, поездки (деловые и личные) и прочие коммерческие услуги. Доля транспортных услуг в текущем десятилетии колебалась в пределах 30–34% с повышением показателя в 2015–2017 гг. В то же время значение поступлений по статье «поездки», включающей международный туризм, упало до минимального за весь период наблюдений уровня в 15,4% в 2016–2017 гг. по сравнению с 18–19% в начале 2010-х годов и 29% в 2001 г. В абсолютном выражении доходы по указанной статье сократились с порядка 12 млрд долл. в 2013–2014 гг. до 7,8 млрд долл. в 2016 г., то есть более чем в 1,5 раза, в связи с девальвацией рубля, снижением деловой активности в стране, ухудшением внешнеполитического фона из-за антироссийских санкций и изменением структуры туристического потока в пользу более дешевых его категорий (по странам происхождения и видам). Вклад прочих коммерческих услуг достаточно стабильно находится на отметке 50% или несколько выше при значительных различиях в динамике отдельных видов услуг, входящих в данную укрупненную категорию. Восстановление положительных темпов роста экспорта услуг в 2017 г. — плюс 14,3% в основном равномерно распределились по вышеприведенным укрупненным группам.

При анализе экспорта услуг и выработке экспортной политики в соответствующей сфере необходимо учитывать различия в способах поставки услуг, определяемые Генеральным соглашением по торговле услугами ВТО — ГАТС. В отличие от торговли товарами, где есть только трансграничная поставка, услуги могут продаваться четырьмя различными способами:

- В виде трансграничной поставки услуг — способ 1 (охватывает транспортные услуги без вспомогательных и дополнительных транспортных услуг, телекоммуникационные и информационные услуги, финансовые, страховые и услуги негосударственных пенсионных фондов, предоставление в пользование интеллектуальной собственности, услуги операционного лизинга, услуги по переработке, техническому обслуживанию и ремонту товаров, ряд др.).

- Через поставку услуги, когда потребитель из одной страны въезжает в другую и потребляет услугу, находясь на территории производителя услуги, — способ 2 (включает все виды поездок физических лиц, вспомогательные и дополнительные транспортные услуги — погрузку и разгрузку контейнеров в портах и аэропортах, складирование и хранение, клининговые услуги, др.).
- Методом учреждения коммерческого присутствия (дочерней компании, филиала) на территории другой страны — способ 3 (широко применяется для оказания самых разных видов услуг — торгово-посреднических, финансовых, страховых, в сфере ИКТ, деловых, профессиональных, технических, др.).
- Методом перемещения физических лиц, предоставляющих услуги, находясь на территории иностранных государств — способ 4. Например, услуги в сфере добычи полезных ископаемых, образовательные и медицинские услуги, оказываемые за рубежом. В чистом виде выделить достаточно сложно, обычно присутствует в сочетании со способом 1 — в данном случае речь идет о поставках компьютерных услуг и широкого спектра профессиональных и технических услуг, включая юридические услуги, консультации в сфере бизнеса и управления, услуги в области НИОКР, ряд других, для которых невозможно определить доминирующий способ поставки — дистанционный трансграничный или выезд в другую страну для предоставления услуги. Комбинация способов 3 и 4 широко встречается в экспорте строительных услуг.

До недавнего времени из-за отсутствия подробной статистики о деятельности зарубежных дочерних компаний и филиалов ТНК было возможно оценивать торговлю услугами только способами 1, 2 и 4, которая ведется между резидентами и нерезидентами и отражается по счету текущих операций платежного баланса. Объемы торговли услугами способом учреждения коммерческого присутствия, где отсутствуют признаки экспорта или импорта, можно получить лишь из отчетности самих поставщиков услуг. Сегодня подобная отчетность доступна по большинству развитых стран и ряду развивающихся государств. При всех методологических и содержательных ограничениях такой отчетности, оценки предоставления услуг по способу 3 имеют важное значение, чтобы представить общий объем мировой торговли услугами и роль фактора коммерческого присутствия на внешних рынках в системе международной деятельности в сфере услуг. А роль эта очень велика — не менее 2/3 всех доходов от экспорта услуг США и ЕС получают именно через учреждение коммерческого присутствия на зарубежных рынках. То есть традиционно учитываемая в статистике платежного баланса торговля услугами представляет меньшую часть глобальной коммерции в сфере услуг.

Российская система отчетности пока не позволяет, даже приблизительно, оценить величину доходов, получаемых от деятельности дочерних предприятий и

филиалов отечественных компаний на территории иностранных государств. Хотя данные по величине и распределению прямых иностранных инвестиций России за рубежом свидетельствуют о значительных масштабах такой деятельности. По оценке Центра интеграционных исследований ЕАБР, объем накопленных российских прямых инвестиций в странах Евразии (Тихоокеанская Азия, Южная Азия, Ближний Восток, Европа, но без СНГ и Грузии) на конец 2016 г. достигал 86 млрд долл., из которых более половины — около 45 млрд долл. — приходилось на сектора сферы услуг, в том числе почти 20% на связь и информационные технологии и 13% на финансовую деятельность.

Рисунок 5 — Отраслевая структура накопленных российских прямых инвестиций в странах Евразии (на конец 2016 г., в % к итогу)



Источник: [6].

На сегодняшний день фактически только софтверная отрасль предоставляет оценки по объемам продаж зарубежных филиалов и офисов российских компаний. Такие данные приводятся в ежегодных исследованиях НП «РУССОФТ» на основе опросов и интервьюирования отечественных разработчиков ПО. В их методологии прямо сказано, что «объемом зарубежных продаж <...> считается совокупный доход российских софтверных компаний, который получен на зарубежных рынках, включая продажи зарубежных офисов российских компаний». Из 7,6 млрд долл. зарубежных продаж ПО и услуг по его разработке в 2016 г. реализация непосредственно из России составила 4,8 млрд долл., остальное — продажи зарубежных офисов и филиалов отечественных компаний (37% к итогу). При этом отмечается, что из-за геополитики российским компаниям становится труднее продавать ПО и услуги по его разработке из России, это ведет к увеличению разрыва между общим объемом зарубежных продаж и величиной продаж с территории России.

## 4.1. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЭКСПОРТА ПО ОСНОВНЫМ СЕКТОРАМ

Как отмечалось, относительное значение России в мировом экспорте услуг (без учета продаж методом учреждения коммерческого присутствия за рубежом) невелико, немногим более 1%. Более прочные позиции и, соответственно, более высокие коэффициенты специализации (отношение доли вида услуг в национальном экспорте к удельному весу этого же вида услуг в мировом экспорте услуг, показатель свыше 1 свидетельствует о наличии специализации) Россия имеет в экспорте строительных, транспортных услуг, а также услуг по переработке, техническому обслуживанию и ремонту товаров. В последнее время ухудшились позиции и показатели специализации России в мировом экспорте туристических и иных услуг по статье «поездки». Пока еще очень слабо представлена Россия в глобальных продажах по статьям «страховые и услуги негосударственных пенсионных фондов», «финансовые услуги», «плата за пользование интеллектуальной собственностью».

Если рассматривать ЕС как целое, то по целому ряду видов услуг Россия входит в десятку крупнейших мировых экспортеров: строительство — 5-е место в 2016 г., телекоммуникационные услуги — 7-е место, компьютерные услуги — 8-е место, транспортные услуги — 9-е место. В глобальном экспорте прочих деловых услуг, включающем многие технологические и интеллектуальные сервисы, Россия в 2015 г. занимала 12-е место рядом с Норвегией, вчетверо уступая Индии, а также пропустив вперед Южную Корею, Филиппины, Бразилию.

Рисунок 6 — Коэффициенты специализации России в экспорте услуг (2016 г.)



Источник: расчеты ВАВТ по базе данных Международного торгового центра ЮНКТАД/ВТО.

Несмотря на существующие трудности и ограничения в развитии российского экспорта услуг в данной сфере кроется значительный потенциал совершенствования международной специализации страны, расширения и диверсификации отечественного экспорта. В сфере услуг могут быть эффективным образом мобилизованы наиболее сильные национальные конкурентные преимущества, а именно сохраняющийся высокий интеллектуальный, научно-технический и технологический потенциал и огромная, географически выгодно расположенная, обладающая исключительным природным, культурно-историческим, этническим разнообразием территория, что создает благоприятные предпосылки для динамичного развития экспорта транспортных и туристических услуг.

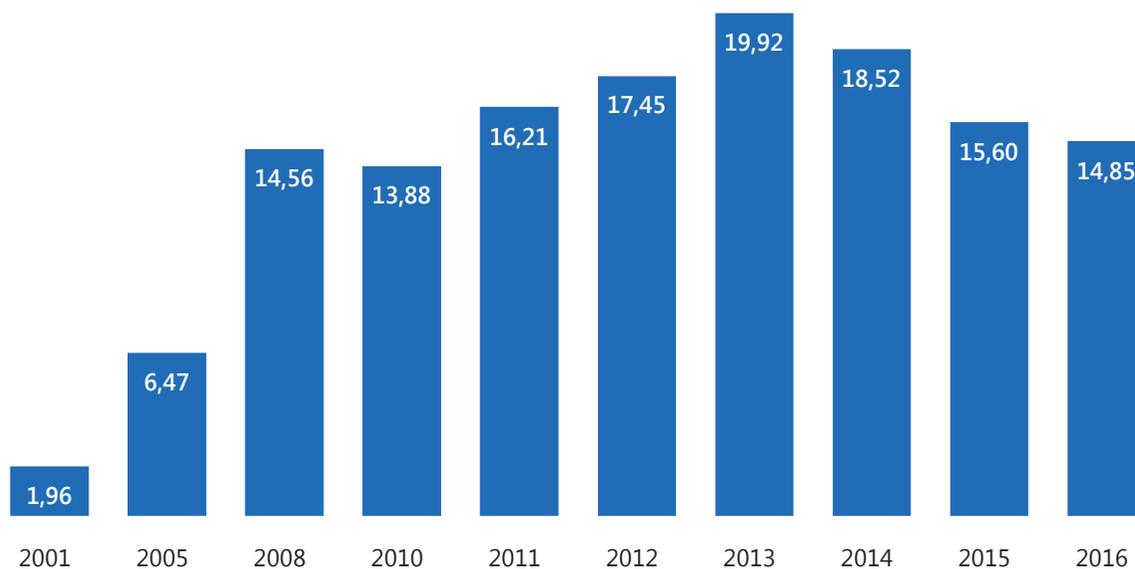
Характерным явлением для 2010-х годов стало укрепление позиций инновационного сегмента в российском экспорте услуг. В настоящее время на аналитическую группу «высокотехнологичные и интеллектуальные услуги» приходится около 30% отечественного экспорта услуг (в среднем 28% в 2010–2014 гг., 30,2% в 2015 г. и 29,4% в 2016 г.), что сопоставимо с объемом поступлений по статье «транспортные услуги». К высокотехнологичным и интеллектуальным услугам отнесены следующие статьи расширенной классификации услуг по методологии платежного баланса: услуги космического транспорта, плата за пользование интеллектуальной собственностью, телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги, услуги в области научных исследований и разработок, профессиональные услуги и консультационные услуги в области управления, услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях, услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров (речь идет, прежде всего, об обслуживании и ремонте сложной техники), аудиовизуальные и связанные с ними услуги.

Доходы от экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг (далее ВИУ) достигли пика в 2013 г. — почти 20 млрд долл. и снизились примерно до 15 млрд долл. в 2016 г. По сравнению с началом 2000-х годов, объемы продаж ВИУ выросли практически в 10 раз. Если оценить составляющую ВИУ по позициям, не вошедшим в вышеприведенный перечень ВИУ, то добавится еще порядка 2–2,5 млрд долл., и итоговая цифра составит 17–17,5 млрд долл.<sup>5</sup> В результате современные масштабы экспорта ВИУ превосходят суммарные продажи продовольствия и сравнимы с экспортом высокотехнологичных товаров, включающим вооружения и военную

<sup>5</sup> Экспорт высокотехнологичных и интеллектуальных услуг проходит и по другим статьям торговли услугами, кроме перечисленных выше, но в них его очень трудно отделить от поставок прочих услуг. Например, высокотехнологичные и интеллектуальные услуги присутствуют в таких статьях, как «Строительство» (при сооружении особо технически сложных производственных, инфраструктурных и иных объектов, включая строительство АЭС), «Услуги по переработке отходов и очистке окружающей среды, услуги в области сельского хозяйства и добычи полезных ископаемых» (в части разнообразных услуг в области геологоразведки и добычи урана, ядерного топливного цикла), «Прочие услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха» (речь идет об услугах в сфере образования, здравоохранения и некоторых других).

технику. Доля ВИУ в общем несырьевом неэнергетическом экспорте России составляет (2016 г.) от 9 до 11% в зависимости от включения или не включения оценочных позиций.

Рисунок 7 — Динамика стоимостных объемов экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг (млрд долл. США)



Источник: расчеты ВАВТ по данным Банка России.

Самая крупная позиция в экспорте ВИУ — профессиональные и консультационные услуги в области управления, на нее в 2016 г. приходилось 35,5% всех продаж по рассматриваемой аналитической группе услуг. Данная позиция включает юридические услуги, услуги по аудиту, бухгалтерскому учету, оптимизации налогообложения, консультационные услуги и услуги по связям с общественностью, услуги в области маркетинга и изучения общественного мнения.

Далее следует позиция, объединяющая услуги ИКТ — телекоммуникационные, компьютерные, информационные. Экспорт России таких услуг составил в 2016 г. почти 4 млрд долл., или 26,5% суммарного экспорта ВИУ. Главную роль здесь играет экспорт компьютерных услуг, объем которого в 2016 г. достиг своего исторического максимума — 2,7 млрд долл. и вырос по сравнению с 2001 г. в 28 раз, с 2005 г. — более чем в 7 раз. Фактически это важнейший драйвер развивающейся высокотехнологичной и интеллектуальной специализации России в сфере торговли услугами.

Государственная политика должна быть сфокусирована на стимулировании развития и экспортной ориентации сферы ИКТ, являющейся основой цифровой экономики и технологических трансформаций четвертой промышленной революции.

Главные ограничения здесь — регуляторные: нужны меры по либерализации и упрощению норм валютного регулирования и контроля (есть и специфические отраслевые, и общие для всех экспортеров барьеры), меры по оптимизации учета и возмещения НДС при экспорте в отношении ИКТ-компаний, упрощенные схемы отчетности перед ФНС России по сделкам об оказании услуг в электронной форме через Интернет. Требуется совершенствовать финансовые меры поддержки ИКТ-компаний с использованием механизмов факторинга в сочетании с действующими программами облегчения доступа к экспортным кредитам.

Долговременная конкурентоспособность национальной софтверной отрасли и ее продуктов на мировом рынке будет определяться расширением и повышением качества подготовки программистов и в целом кадров для работы в сфере ИКТ, включая специалистов по ИКТ-маркетингу со знанием иностранных языков; созданием максимально благоприятных условий для начала бизнеса в области информационных технологий (в России традиционно большая часть всех стартапов тяготеет именно к этой области, реализуется специальная образовательная программа в ведущих вузах, направленная на поддержку интернет-инициатив студентов, аспирантов и молодых ученых); стимулированием перспективных зарубежных студентов и начинающих специалистов в области информационных технологий к продолжению учебы и работы в России (для этого можно и нужно использовать средства и механизмы российской национальной программы содействия международному развитию, делающей акцент на странах СНГ, обладающих значительным русскоязычным населением).

Примерно пятая часть поставок ВИУ приходится на услуги в области архитектуры, инженерные услуги и услуги в технических областях (на общую сумму 3 млрд долл. в 2016 г.). Значительные объемы экспорта по рассматриваемой позиции генерируются организациями ОПК, атомного комплекса и неатомного энергомашиностроения.

В создании благоприятных условий для экспорта инжиниринговых, технологических, технических и иных услуг, тесно связанных с основной деятельностью промышленных компаний, большую роль может сыграть формирование так называемой мягкой инфраструктуры для продвижения российской технологической культуры за рубежом как плацдарма для последующих поставок высокотехнологичных товаров и услуг. Эта работа должна осуществляться по следующим направлениям: предоставление образовательных услуг по обучению иностранных студентов и профессиональной подготовке специалистов в России, развитие межвузовского сотрудничества, создание российских курсов в зарубежных технических университетах; развитие взаимодействия между российским и зарубежными надзорными органами (регуляторами) в целях гармонизации стандартов, а также продвижения российских технологических решений в зарубежных странах, прежде всего развивающихся; координация усилий по обеспечению российских инте-

ресов в международных специализированных организациях и форумах, включая продвижение интересующей Россию повестки их деятельности, подготовку, стажировку и продвижение российских кадров для работы в их аппарате, финансовое обеспечение полномасштабного участия в таких организациях и форумах. Важным направлением расширения российского экспорта инжиниринговых, технических и консалтинговых услуг может стать целенаправленное включение таких услуг в пакеты международной помощи, оказываемой Россией на двусторонней основе государствам СНГ и отдельным развивающимся странам.

Услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров (фактически — обслуживанию и ремонту сложной техники) обеспечивают более 10% общего экспорта ВИУ.

Значимыми позициями являются поступления в виде платы за пользование интеллектуальной собственностью (в основном — продажа изобретений и технологий в виде объектов промышленной собственности), а также предоставление услуг в области научных исследований и разработок. В сумме экспорт по двум указанным статьям приносит около 1 млрд долл. в год и обеспечивает свыше 6% совокупного экспорта ВИУ. Продажи по первой из вышеобозначенных статей являются продуктом зрелой инновационной системы, стимулирующей разработчиков, защищающей изобретения и технологии, тогда как по второй статье за рубеж вывозится зачастую технологическое «сырье», не обеспеченное надлежащей правовой защитой, на основе которого в дальнейшем оформляются патенты, но уже иностранными резидентами. С развитием системы защиты отечественной интеллектуальной собственности в РФ и за ее пределами, увеличением продаж объектов промышленной собственности крупными и средними российскими компаниями в 2000-х годах улучшилось соотношение доходов по статье «плата за пользование интеллектуальной собственностью» и статье «услуги в области научных исследований и разработок»: 0,29 в 2001 г., 0,53 в 2005 г., 1,06 в 2010 г. и 1,39 в 2016 г. (хотя в 2016 г. данный показатель был ниже уровней 2012–2015 гг., в том числе по причине ухудшения условий для взаимовыгодного научно-технического и технологического сотрудничества с западными странами на фоне антироссийских санкций). Росту поступлений от предоставления в пользование российской интеллектуальной собственности будет способствовать реализация программы по компенсации части затрат отечественных производителей на патентование, защиту товарных знаков и иных подобных прав за рубежом.

Рисунок 8 — Структура российского экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг в 2016 г. (в % к итогу)



Источник: составлено ВАВТ по данным Банка России.

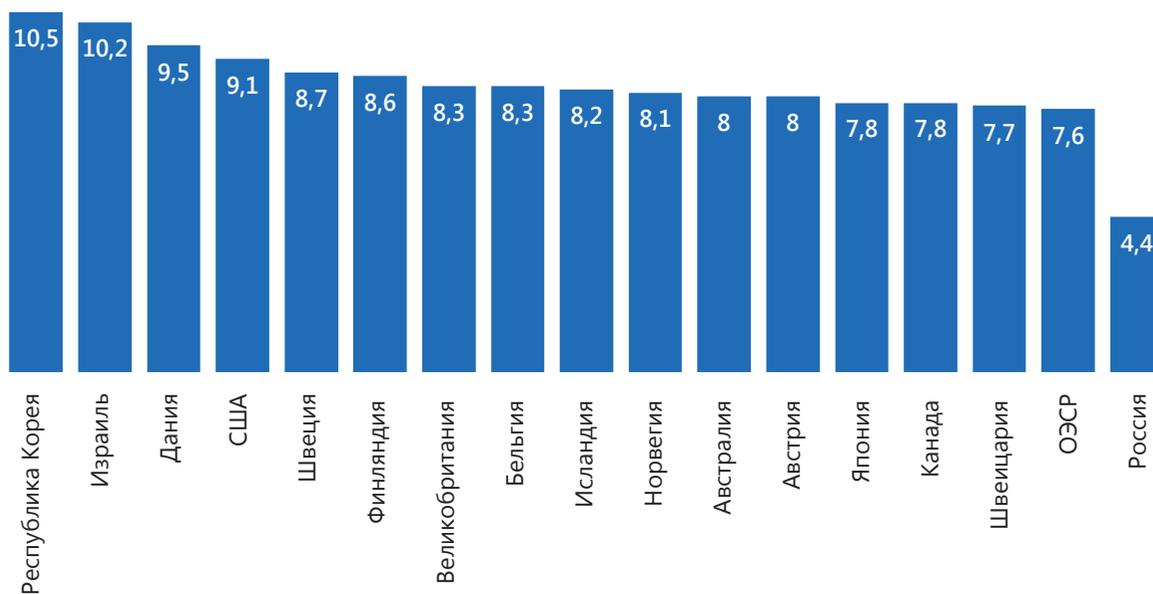
Основными покупателями наиболее инновационных видов российских ВИУ (доля в общем экспорте в сумме за 2013–2015 гг. по четырем статьям: «плата за пользование интеллектуальной собственностью», «компьютерные услуги», «услуги в области научных исследований и разработок», «услуги в области архитектуры, инженерные услуги, услуги в технических областях») являются, прежде всего, ведущие развитые страны, так называемые удобные налоговые юрисдикции и партнеры по Евразийскому экономическому союзу. В рассматриваемый период свыше 70% суммарного российского экспорта по указанным четырем статьям ВИУ приходилось на следующие государства и территории: США (22,8%), Великобританию и британские территории — Виргинские о-ва, Гибралтар (7,8%), Германию (6,4%), Турцию (5,0%, исключительно за счет большого объема приобретенных у России в 2015 г. архитектурных, инженерных услуг и услуг в технических областях), Нидерланды (4,8%), Казахстан (4,3%), Кипр (4,1%), Швейцарию (3,6%), Ирландию, Люксембург, Францию (по 2,9%), Беларусь (2,7%).

Перспективы развития экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг в решающей степени зависят от состояния российской экономики, способности государства обеспечить эффективный уровень расходов на образование и НИОКР, достаточный для устойчивого функционирования инновационной сферы, науко-

емких секторов хозяйства в условиях обострения международной конкуренции и новых вызовов, формируемых цифровизацией и четвертой промышленной революцией. Важным фактором является усиление институтов, механизмов и инструментов государственной поддержки инновационной деятельности, развитие специализированной инфраструктуры для обеспечения инновационного процесса.

На сегодняшний день в мире определилась группа стран-лидеров по объемам инвестиций в настоящие и будущие активы экономики знаний. Практически все участники данной группы — развитые страны, однако первые два места занимают Республика Корея и Израиль, которые ежегодно выделяют на науку и образование средства, превышающие 10% национального ВВП. Лидеры англосаксонского мира — США и Великобритания, а также все скандинавские страны тратят на указанные цели более 8% ВВП, Россия — 4,4% (данные ОЭСР и Всемирного банка на середину 2010-х годов). Сокращение разрыва с ведущими странами в уровне поддержки экономики знаний — принципиальная задача государственной политики для России.

Рисунок 9 — Страны-лидеры по объемам инвестиций в экономику знаний (сумма расходов из всех источников на науку и образование в % к ВВП; по состоянию на середину 2010-х годов)



Источник: [1] и [7].

Значительным потенциалом, по мнению отраслевых экспертов, обладает **экспорт российского образования**. После значительного спада активности вслед за развалом СССР с 2000-х годов деятельность по обучению иностранных студентов в рос-

сийских вузах стала восстанавливаться и набирать динамику. Численность иностранных студентов на дневных отделениях вузов РФ возросла с 60,8 тыс. в 2000/01 учебном году до 200,8 тыс. в 2015/16 уч. г., то есть в 3,3 раза (по сравнению с пиком советского периода по РСФСР — 89,3 тыс. студентов в 1990/91 уч. г. — показатель 2015/16 уч. г. был выше в 2,25 раза). Общее число иностранных граждан, получавших довузовское (включая школы и учреждения среднего профессионального образования), вузовское и послевузовское образование на русском языке и по российским образовательным программам в России и за ее пределами, достигло в 2015/16 уч. г. 562,8 тыс. человек из 175 стран против 319,5 тыс. в 2005/06 уч. г.

Совокупные доходы от предоставления российских образовательных услуг иностранным гражданам на территории РФ и за ее пределами (плата за обучение и расходы на проживание) составили, по данным Минобрнауки России, 1,54 млрд долл. в 2015/16 уч. г. (примерно столько же дает экспорт телекоммуникационной аппаратуры, электроники и бытовой техники вместе взятых). По целевому прогнозу Минобрнауки России, только поступления от экспорта очного образования в российских вузах на территории РФ превысят 3,6 млрд долл. в 2024/25 уч. г. против 1,1 млрд долл. в 2015/16 уч. г., то есть более чем утроятся.

Надо сказать, что сегодня ряд развитых стран с высокой долей первичных ресурсов и полуфабрикатов в структуре зарубежных продаж, проводящих политику диверсификации, сделали ставку на расширение экспорта образовательных услуг и заметно опережают Россию на этом направлении. Так, в середине 2010-х годов доходы Австралии по данной статье приближались к 22 млрд долл. США, Канады — к 10 млрд долл., Новой Зеландии — к 3 млрд долл.

Общая сумма оплаты за обучение на контрактной основе иностранных граждан по российским образовательным программам достигла 376 млн долл. в 2015/16 уч. г. (25% совокупных доходов, обеспечиваемых международной образовательной деятельностью). Почти 98% всех поступлений связано с обучением иностранных граждан в России и только 2% — с реализацией программ российских вузов, школьным обучением и обучением русскому языку за рубежом.

Две основные составляющие международного образования — обучение иностранных граждан в российских учебных учреждениях на территории РФ и обучение иностранцев по российским образовательным программам за рубежом — в 2000-х годах развивались разнонаправленно. Если число обучающихся иностранных граждан в образовательных учреждениях на территории РФ стабильно росло (особенно заметно в сегменте вечернего, дистанционного и заочного обучения в российских вузах), то количество лиц, проходящих обучение за рубежом по программам отечественной высшей школы, достигнув своего пика в 2005/06 уч. г. — 90 тыс. человек, впоследствии значительно снизилось (45,6 тыс. человек в 2015/16 уч. г.). Такое сни-

жение, в том числе, связано с сокращением физического присутствия российских вузов за рубежом в условиях ограниченных бюджетов на подобную деятельность<sup>6</sup>.

Обучение русскому языку за рубежом на курсах при Российских центрах науки и культуры и представительствах Россотрудничества в 2016 г. охватывало 16 тыс. человек в 54 странах — вдвое больше, чем в середине 2000-х годов. Однако напомним, что в советский период на аналогичных языковых курсах Союза советских обществ дружбы русский язык изучали 600 тыс. человек в 90 странах мира.

Рисунок 10 — Структура экспорта российских образовательных услуг в 2015/16 уч. г. (доля иностранных граждан, обучавшихся в российских образовательных учреждениях различного типа; в %)



Источник: [8].

Среди стран происхождения иностранных граждан, пользовавшихся российскими образовательными услугами, в последние годы увеличивается доля государств СНГ (72,2% в 2015/16 уч. г.) и снижается удельный вес стран Азии (13,4%), граждане которых все шире пользуются услугами новых региональных образовательных

<sup>6</sup> По данным Минобрнауки, общее количество российских вузов, оказывавших в 2015/16 уч. г. различные образовательные услуги за рубежом (включая 4 совместных славянских университета в странах СНГ), составляло 51 (106, включая 10 совместных университетов, академий и институтов, в 2005/06 уч. г.), а перечень стран, в которых функционировали 44 филиала (80 в 2005/06 уч. г.) и 63 иных подразделения (более 160) российских вузов и их партнерских/ассоциированных организаций, обучавших по российским образовательным программам, сократился до 24 (35).

хабов (Китай, Южная Корея, Малайзия, Сингапур) и традиционных образовательных центров (Австралия, США, Великобритания). За последнее десятилетие заметно сократилась доля европейских государств, особенно стран Балтии (5,9% в 2015/16 уч. г.). Достаточно стабильны позиции стран Африки и Ближнего Востока (7% в 2015/16 уч. г.) и стран Америки (1,5%).

Достаточно высоким потенциалом обладает **экспорт продукции и услуг креативных индустрий**, включая кинематографическую отрасль. По данным Федерального фонда социальной и экономической поддержки отечественной кинематографии (Фонд кино), с 2014 г. по настоящее время количество российских картин, вышедших в прокат на территории иностранных государств, увеличилось на 44% (с 43 до 62 фильмов), а совокупные кассовые сборы отечественных фильмов на внешних рынках выросли в 4 раза (с 11 млн долл. до 44 млн долл.). Вместе с тем, общий объем зарубежных продаж российского киноконента в 2017 г. составил около 20 млн долл. Оценки Фонда кино свидетельствуют, что в среднесрочной перспективе можно втрое увеличить этот показатель при условии реализации комплекса мер государственной поддержки, направленных на снижение расходов организаций киноиндустрии по выходу на международный кинорынок (включая участие в профильных международных выставочных мероприятиях и форумах, организацию скринингов на основных кинорынках, создание рекламных материалов для зарубежного потребителя, адаптацию контента для зарубежных рынков, прежде всего дублирование на наиболее используемые иностранные языки, страхование лицензиата и лицензиара от потенциальных исков по авторским правам, др.).

В последнее время появились успешные примеры продвижения на внешние рынки отечественной анимационной продукции, в том числе лицензионной продукции с использованием анимационных образов. Согласно информации Ассоциации организаций индустрии анимационного кино, экспорт российского анимационного контента осуществляется более чем в 60 стран мира и дублируется в среднем на 5–10 иностранных языках.

Наряду с техно- и наукоемкими, интеллектуально-творческими направлениями специализации России в международной торговле услугами, большие перспективы связаны с развитием экспорта таких традиционных видов услуг, как транспортные и в сфере туризма, потенциал которых обеспечивается уникальной комбинацией факторов привлекательности для иностранных партнеров и конкурентоспособности.

Экспортный потенциал **транспортного комплекса** связан, прежде всего, с воздушным транспортом (транзит через территорию России, обслуживание рейсов в Россию и из России, сопутствующие услуги в аэропортах), железнодорожным транспортом (обслуживание поездов сообщением с Россией, обеспечение ближнего — между странами СНГ и дальнего — евро-азиатского и индо-европейского транзита),

морским транспортом (обслуживание иностранных судов, в том числе на транзите по Северному морскому пути). Существенные возможности увеличения экспорта услуг имеются также у автомобильного и трубопроводного транспорта.

В настоящее время Россия располагает большими возможностями по увеличению объемов предоставления услуг грузового транзита сухопутными видами транспорта. Экспортный потенциал в данной сфере обеспечивается огромным и растущим товаропотоком между Европой и Азией (при том, что пока около 98% объемов взаимных поставок ЕС и Китая обслуживается морским транспортом, 1,5-2% — авиационным и только 0,5-1% — железнодорожным; примерно 80% грузов между странами ЕС и Китаем перевозится в контейнерах), всей совокупностью трансконтинентальных транспортных маршрутов большой протяженности. Крупнейшие проекты — модернизация Транссибирской железнодорожной магистрали с ответвлениями на Китай и Южную Корею, что позволит значительно сократить временные затраты при перевозке грузов по трансевразийским маршрутам; строительство скоростной автомобильной дороги из Западного Китая через Казахстан и Россию в Европу как важной части коридора «АТР–Европа»; начало полномасштабной эксплуатации и оптимизация логистики функционирования МТК «Север–Юг». Особое значение имеет мегапроект обустройства Северного морского пути, его становление как глобальной транспортной артерии, грузопоток по которой может возрасти в десять раз к 2025 г. и достичь 80 млн т. Важную роль в наращивании транзитного потенциала страны играет ее участие в развитии европейских транспортных коридоров (через территорию России проходят 3 из 10 согласованных транспортных коридоров) при одновременном интегрировании в них внутрироссийских региональных транспортных узлов и систем. При этом существует значительное число менее глобальных и более специфичных транзитных направлений, которые могут обеспечить заметное увеличение валютной выручки.

Для достижения устойчивого роста доходов России от экспорта транспортных услуг, в том числе транзитных, необходимо обеспечить:

- упрощение и ускорение административных процедур, связанных с движением транзитных грузов через территорию России;
- модернизацию транспортно-логистической инфраструктуры на международных железнодорожных и интермодальных транспортных коридорах в направлениях «Восток–Запад» и «Север–Юг», включая развитие складской и терминальной инфраструктуры, создание системы контейнерных и контейнерных логистических узлов («сухих портов»);
- реконструкцию и расширение пропускной способности пограничных пунктов пропуска и транспортных подходов к ним на основных международных тран-

зитных коридорах: «Транссиб», «Западный Китай–Европа», «Приморье–1», «Север–Юг» ;

- развитие инфраструктуры Северного морского пути и установление экономически привлекательных тарифов на его использование иностранными компаниями;
- включение российских морских портов в новые международные морские линии, осуществляющие, в том числе, морские контейнерные перевозки;
- развитие авиационных хабов в узловых точках воздушного транзита через территорию России, предоставляющих весь спектр необходимых услуг при высоком уровне качества;
- дальнейшую либерализацию воздушных перевозок на пространстве СНГ;
- совершенствование нормативной базы международного транзита через территорию России в целях унификации подходов к оформлению, перевозке и контролю транзитных грузов, определению направлений развития транзитной транспортной инфраструктуры страны;
- разработку и внедрение единого транспортного документа для мультимодальных перевозок;
- действие в полном объеме на территории Российской Федерации Конвенции о международной перевозке грузов с применением книжки МДП;
- развитие электронных систем управления транспортными процессами, позволяющих исключить несвоевременную подачу транспортных средств для реализации экспортной поставки, вести мониторинг движения грузов;
- внедрение в странах–партнерах по СНГ, возможно, некоторых других государствах технологий интеллектуальной транспортной системы на основе спутниковой навигации (ГЛОНАСС) как инструмента создания общего транспортно-логистического пространства, поддержки функционирования международных транзитных коридоров (с использованием электронных пломб и др.), обеспечения прослеживаемости грузопассажирских перевозок с применением российской системы «Платон»;
- создание эффективного национального сервиса экспресс-почты в сегменте экспортных направлений.

Для повышения привлекательности России как транзитера иностранных грузов требуется реализовать комплекс мер, имеющих целью в среднесрочной перспективе значительно сократить среднее время прохождения грузов по российской территории в направлениях «Восток-Запад» и «Север-Юг».

В контексте развития экспорта стоит задача дальнейшего наращивания портовых мощностей, которые сегодня превысили 1 млрд тонн, что на две трети больше, чем показатель для всего СССР в 1990 г. Особый акцент необходимо сделать на укреплении потенциала портов Азово-Черноморского бассейна и увеличении пропускной способности железнодорожных подходов к ним. Это в том числе даст возможность оптимизировать логистику и маршруты доставки грузов на африканском и латиноамериканском направлениях.

Китайский проект Экономического пояса Шелкового пути (ЭПШП), предполагающий обустройство транспортно-логистических коридоров и прилегающих к ним экономических пространств в интересах, прежде всего, китайского бизнеса, в зависимости от избранных конкретных вариантов его реализации может как значительно усилить экспортный потенциал России в области транспортных услуг, в первую очередь услуг международного грузового транзита, так и ограничить возможности РФ в качестве транзитера грузов в евро-азиатском сообщении. На сегодняшний день проект ЭПШП является крупнейшим экономико-инфраструктурным проектом в истории, по замыслу КНР он будет охватывать около 60 стран, а общий объем инвестиций составит порядка 1 трлн долл.

В практическом плане в настоящий момент происходит формирование альтернативных, конкурентных российскому Транссибу транзитных коридоров доставки грузов из Китая в Европу. Речь идет о трех группах маршрутов:

- из Западного Китая через Северный Казахстан в Россию в районе Южной Сибири и далее в Европу;
- из Западного Китая через Казахстан на Каспийское море, далее через Кавказ на Черное море и в Европу;
- из Западного Китая через Казахстан и другие страны Центральной Азии (Кыргызстан, Узбекистан, Туркмению) на Иран и далее сухопутными и морскими путями в Европу.

Все вышеуказанные маршруты пролегают через Казахстан, который активно подключился к их обустройству и финансированию, при этом новая экономическая политика страны предусматривает развитие, прежде всего, транспортно-логистической инфраструктуры. Проходящие через Казахстан транспортные коридоры ЭПШП

лишь в одном случае захватывают территорию России, причем преимущественно в европейской части. Международный транспортный коридор Европа–Кавказ–Азия (ТРАСЕКА), развивающийся при поддержке ЕС, представляет дополнительную альтернативу коридору «Восток-Запад» на базе Транссибирской магистрали.

Интересы России в реализации проекта ЭПШП заключаются в согласовании с КНР экономически привлекательных условий сотрудничества в модернизации Транссибирской магистрали и развитии капиллярной сети железных дорог для обеспечения доступа и разработки месторождений полезных ископаемых, создания промышленных кластеров в зоне магистрали. Для этого в том числе необходимо продвижение маршрутов раннего захода грузов в сообщении Китай–Европа на территорию РФ. В рамках сотрудничества с региональными партнерами Россия также заинтересована в реконструкции и расширении подъездных путей к дальневосточным морским портам в целях более полного и эффективного использования их перевалочных возможностей в международном грузовом сообщении.

При сохранении вопросов относительно оптимальных форматов включения России в обслуживание международных транзитных перевозок в существенной мере инерционным образом уже происходит быстрый рост транзитного железнодорожного контейнерооборота между ЕС и Китаем, проходящего по территории ЕАЭС. По оценке, приводимой Центром интеграционных исследований ЕАБР, в 2017 г. объем контейнерных перевозок транзитом через территорию ЕАЭС в направлении Китай–Европа–Китай составил порядка 262 тыс. TEU (эквивалент двадцатифутового контейнера), что в 1,8 раза больше уровня 2016 г. и почти в 40 раз превышает показатель 2010 г. (см. [9]). В докладе ЦИИ ЕАБР отмечается высокая вероятность взрывного роста транзитного контейнеропотока до 2019–2020 гг. с достижением объема перевозок в 400–500 тыс. TEU. Для дальнейшего роста потребуются более низкий тариф, что может быть обеспечено инвестициями в транспортно-логистическую инфраструктуру, железнодорожное оборудование, инфраструктуру погранпереходов, цифровые технологии и др., а также лучшей координацией тарифной политики участников международных транзитных коридоров. При наиболее благоприятных условиях агрегированный железнодорожный грузопоток по оси Китай–ЕАЭС–ЕС может составить 1,3–2,0 млн TEU (напомним, что по оценкам экспертов рост грузопотока на 1 млн контейнеров обеспечивает 100 тыс. новых рабочих мест).

Вместе с тем нельзя не отметить, что при резком увеличении транзитного грузопотока между Китаем и ЕС все большая его часть ориентируется на погранпереход Достык на границе Казахстана с Китаем (2/3 транзитного грузопотока в обоих направлениях между Китаем и ЕС в 2016 г. по сравнению с менее чем 1% в начале 2010-х годов). Одновременно доля поставок транзитных грузов через Забайкальск в Читинской области на российско-китайской границе снизилась с практически 100% до 20% к 2016 г., хотя абсолютный объем контейнерного грузопотока через этот по-

гранпереход вырос в 3,5 раза в 2010-2016 гг. В самое последнее время значительно увеличился оборот контейнерных грузов через Наушки на российско-монгольской границе — до примерно 10% евро-азиатского транзита. Таким образом, выгода от роста транзитных грузоперевозок между Китаем и Евросоюзом есть для всех, но преимущественно развиваются маршруты с более коротким проходом по российской территории.

История с МТК «Север–Юг» развивается с начала 2000-х годов. В своей южной части МТК «Север–Юг» предполагает несколько маршрутов следования грузов с использованием железнодорожного транспорта:

- Транскаспийский маршрут — с использованием российских морских портов Каспийского бассейна и портов Ирана; участие железных дорог при этом заключается в подвозе грузов в порты и вывозе их из портов;
- западная ветвь коридора — прямое железнодорожное сообщение по территории Азербайджана с дальнейшим выходом на железнодорожную сеть Ирана;
- восточная ветвь коридора — прямое железнодорожное сообщение через Казахстан, Узбекистан и Туркменистан с выходом на железнодорожную сеть Ирана.

Западная ветвь коридора обладает преимуществом более короткого расстояния перевозок и отсутствия перевалки грузов с морского на железнодорожный транспорт, что позволяет существенно сократить сроки их доставки.

В 2016 г. была организована первая тестовая отправка контейнеров по маршруту МТК «Север–Юг» из Индии в Россию через Иран и Азербайджан. Общий срок доставки контейнеров до границы России составил 20 дней (до станции назначения в Калужской области — 29 дней).

Основным фактором, тормозящим активное развитие МТК «Север–Юг» и привлечение грузопотоков на западный маршрут, вступает отсутствие железнодорожной линии Решт–Астара (Иран) — Астара (Азербайджан), которая является последним недостающим звеном прямого железнодорожного маршрута по западной ветви рассматриваемого транспортного коридора. В 2017 г. азербайджанская сторона предоставила Ирану государственные средства в размере 500 млн долл. США для целей реализации проекта.

Работа по переходу полномасштабной эксплуатации МТК «Север–Юг» в настоящее время активизировалась, в том числе на треке российско-азербайджанских отношений. Увеличению потенциала транзитных грузоперевозок на данном маршруте (предварительно оценивается в 400 тыс. TEU в год) будет способствовать ожидаемое

заключение соглашений о свободной торговле Россией (в составе ЕАЭС) с Ираном и Индией.

Помимо увеличения экспорта транспортных услуг, расширение поступлений от **въездного туризма** представляется важнейшей, реально достижимой задачей по оптимизации участия России в традиционных сегментах международной торговли услугами.

Россия в 2017 г. экспортировала услуги по статье «поездки» на сумму менее 9 млрд долл. (около 0,7% общемирового итога) и оставалась вне группы ведущих мировых поставщиков таких услуг. Отрицательное сальдо по данной статье превысило 22 млрд долл. Сегодня это одна из крупнейших дефицитных позиций текущего платежного баланса страны, поэтому усилия по расширению въездного туризма и частичной переориентации российских граждан на внутренний туризм могут существенно улучшить состояние внешних расчетов РФ.

Оптимистический вариант предполагает, во-первых, дальнейшее расширение въездного туристического потока из КНР при повышении насыщенности, комплексности турпрограмм, чему будут способствовать реализация совместных инициатив в рамках сотрудничества РФ и КНР по сопряжению строительства Евразийского экономического союза и ЭПШП, а также улучшение транспортной доступности территории РФ для китайских туристов по мере развития наземных скоростных магистралей, прежде всего в железнодорожном пассажирском сообщении. Во-вторых, восстановление и увеличение въездного потока из развитых стран при условии смягчения санкционных ограничений и нормализации двусторонних политических отношений. В-третьих, диверсификацию страновой направленности въездного туризма за счет динамичных развивающихся государств с высокими/растущими подушевыми доходами, поддерживаемую усилиями по совершенствованию туристской инфраструктуры в РФ, продвижению положительного образа и возможностей России как поставщика туристских услуг за рубежом.

Достижение значимых результатов в наращивании экспорта туристских услуг предполагает решение следующих ключевых задач:

- – проведение масштабной и постоянной рекламной и информационно-пропагандистской кампании для повышения осведомленности зарубежной аудитории о российских туристических продуктах и узнаваемости России как привлекательного туристического направления;
- разработка и внедрение системы стимулирования зарубежных туроператоров за привлечение иностранного туристического потока в Россию;

- упрощение визового режима со странами, обладающими наибольшим потенциалом увеличения туристического потока в Россию, распространение на всю территорию РФ механизма внедренной с 2017 г. на Дальнем Востоке электронной визы, расширение практики безвизового группового туристического обмена со странами-партнерами;
- приведение в цивилизованное состояние пунктов пропуска, приоритетных с точки зрения въездного туристического потока;
- расширение гостиничного фонда, особенно в среднем ценовом диапазоне;
- повышение качества гостиничных услуг путем проведения классификации и сертификации предприятий гостиничного комплекса;
- проведение мероприятий по адаптации сервиса в гостиницах, аэропортах, вокзалах, ресторанах, музеях и т. п. под индивидуальные особенности и специфические потребности иностранных туристов — представителей различных культур и крупных этноконфессиональных групп (проекты типа China Friendly, India Friendly и др.);
- преодоление дефицита туристической инфраструктуры внутри страны, принятие новой федеральной целевой программы по развитию внутреннего и въездного туризма на период 2019–2025 гг. с соответствующим бюджетным обеспечением;
- повышение транспортно-ценовой доступности привлекательных для въездного туризма объектов;
- внедрение системы tax free в России для повышения заинтересованности иностранных граждан в посещении нашей страны;
- совершенствование туристического законодательства, включая разработку нового закона о туризме и туристической деятельности, соответствующего передовым международным правовым стандартам в данной сфере.

Часть предложений по развитию въездного туризма вполне применима к сфере образования и здравоохранения. Имеющаяся сеть из 55 национальных туристических офисов Visit Russia в 29 странах также может быть задействована для повышения информированности иностранных граждан о возможностях получения образования в России и лечения в медицинских организациях страны. Большое значение для увеличения экспорта образовательных и медицинских услуг имеют вопросы упрощения визового режима, модернизации пунктов пропуска, получения недо-

рогого и качественного туристического сервиса, адаптированного к различным категориям въезжающих граждан.

В силу особенностей способа поставки услуг по статье «поездки» развитие экспортного потенциала в данной сфере будет одновременно способствовать увеличению внутреннего туризма за счет улучшения туристской инфраструктуры и повышения стандартов сопутствующих услуг. В связи с этим необходимо стимулировать переориентацию операторов туристического рынка с выездного на въездной и внутренний туризм. Новые участники туристического рынка могут создаваться при поддержке государственных корпораций, институтов развития, компаний и банков с государственным участием. Совокупный валютный эффект такого маневра с учетом генерирования дополнительных экспортных доходов и экономии на расходах при поездках за рубеж будет весомым.

## 4.2. ДОЛГОВРЕМЕННЫЕ ТРЕНДЫ И ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ ПО ЭКСПОРТУ УСЛУГ

В предстоящий период следует ожидать значительных трансформаций мирового рынка и международной торговли услугами. До середины следующего десятилетия преобразующее влияние цифровой трансформации и четвертой промышленной революции на международную торговлю в целом и торговлю услугами в частности будет, по-видимому, носить ограниченный характер. Тем не менее необходимо учитывать следующие принципиальные тренды.

Многие товары и, особенно, услуги «перетекут» в цифровую сферу. Причем данный процесс уже идет полным ходом, в том числе охватывает широкий спектр деловых, профессиональных и технических услуг, где все большие объемы выручки приходится на реализацию цифровых продуктов, чем непосредственно на услуги специалистов. Для международной торговли это означает, что (1) за счет оцифровки товаров будет увеличиваться масса торгуемых услуг (технологических, в сфере интеллектуальной собственности, информационных, аудиовизуальных и связанных с ними услуг, др.); (2) произойдет частичное перераспределение услуг из традиционных секторов (связанных с выездом специалистов и проведением работ за рубежом, потреблением туристических, образовательных, медицинских и иных услуг путем физического присутствия в иностранных государствах, пр.) в современные сектора, предлагающие цифровые решения для многих видов деятельности, в том числе основанные на технологиях дополненной реальности; (3) практическое улавливание как объемов, так и самого факта трансграничных поставок в торговле услугами в цифровых форматах будет в решающей степени зависеть от способности регуляторов договориться о максимально прозрачных и приемлемых для участников транзакций способах отчетности. Последнее приобретает растущее значение в ус-

ловиях динамичного развития услуг онлайн-аутсорсинга и расширяющегося вовлечения в цифровую торговлю домохозяйств.

Очевидно, технологические трансформации четвертой промышленной революции будут формировать исключительно емкий и чрезвычайно диверсифицированный спрос на услуги в сфере информационных технологий и связанные с ними деловые и профессиональные услуги, использующие продвинутые программные продукты и решения.

Новые технологии подхлестывают конкуренцию на мировом рынке и тем самым оказывают понижающее давление на уровень прибыли в международной коммерции. Все менее связанная с материальными факторами конкурентоспособность создает критическую концентрацию преимуществ у лидеров технологической гонки. По мнению 85,5% опрошенных экспертами некоммерческой сети BVL International логистических операторов и 74,5% фирм розничной торговли, реализация концепта цифрового предприятия окажет существенное положительное влияние на их бизнес в плане получения дополнительных доходов и/или снижения издержек (подробнее см. [10]).

Виртуализация и цифровизация деятельности ведущих ТНК, в том числе в сфере обрабатывающей промышленности и, особенно, машиностроения, значительно усилит их ориентацию на торговлю цифровыми услугами и продуктами, продолжающими или дополняющими основную деятельность. Это приведет к росту конкуренции на мировом рынке услуг за счет выхода на него ранее непрофильных поставщиков, но одновременно создаст дополнительный спрос на информационные, компьютерные, управленческие, технологические и иные услуги со стороны таких поставщиков.

Значительные изменения коснутся цепочек стоимости, которые станут короче, приобретут преимущественно горизонтальный децентрализованный характер, а физические цепочки поставок будут все более замещаться электронным обменом данными с вовлечением в него покупателей как полноценных участников процесса создания стоимости с компетенциями в области дизайна и прочих потребительских предпочтений, учитываемых разработчиками и производителями. Возникнет новый емкий сегмент в международном бизнесе, связанный с обращением в цифровой сфере идей, поставляемых населением, потребителями в рамках горизонтальных цепочек стоимости и функционирования распределенного производства.

Изменение технологий и конфигурации производства, появление и распространение новых бизнес-моделей с высокой вероятностью приведут к торможению трансграничной деятельности, связанной с перемещением грузов и физических лиц и, соответственно, снижению доходов по статьям «транспортные услуги» и «поездки»

(а также в торговле сопутствующими страховыми, телекоммуникационными и иными услугами). Этому будут способствовать тенденции к: (1) ограничению потоков промышленного сырья и полуфабрикатов, замещаемых альтернативными местными ресурсами, инновационными продуктами, масштабным повторным использованием материалов и др.; (2) формированию сетей распределенного производства, приближенного к месту нахождения клиентов, и следовательно, сокращению дальнемагистральных, в том числе транзитных контейнерных, перевозок грузов, особенно потребительского назначения; (3) трансформации цепочек поставок, где, как отмечалось выше, физические цепочки поставок во многих случаях заменит электронный обмен данными; (4) быстрому распространению цифровых решений, технологий дополненной реальности и др., отменяющих во многих ситуациях необходимость перемещения физических лиц за рубеж для оказания или потребления услуг.

Совокупное влияние долговременных факторов трансформации мирового рынка услуг и международной торговли услугами на Россию, с одной стороны, означает благоприятные условия для наращивания экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг, где наша страна имеет достаточно сильные конкурентные позиции, особенно в сфере информационных технологий и связанных с использованием российского программного обеспечения профессиональных и технических услуг, а с другой — накладывает ограничения на дальнейшее увеличение экспорта по статье «транспортные услуги» и — в меньшей степени — на перспективы поступлений в связи с потреблением иностранными гражданами услуг на территории РФ (прежде всего, по статье «поездки»). Несмотря на долговременный характер вышеуказанных тенденций, уже в среднесрочной перспективе (к 2024 г.) можно и нужно ставить задачу увеличения в 2–2,5 раза абсолютной величины экспорта высокотехнологичных и интеллектуальных услуг. Их вклад в общий экспорт услуг должен возрасти с нынешних 30% (что, как отмечалось, сопоставимо с экспортом транспортных услуг и почти вдвое превышает текущие поступления по статье «поездки») до 36–38% к 2024 г. В результате инновационная составляющая станет ведущей в российском экспорте услуг. Риски на данном направлении связаны, прежде всего, с развитием внешнеполитической ситуации для России и негативным влиянием антироссийских санкций.

Явно неполное использование существующих возможностей по экспорту услуг традиционных секторов может рассматриваться как существенный фактор их быстрого роста, особенно в первые годы рассматриваемого периода. Это, вместе с высоким удельным весом традиционных секторов в исходной точке, предопределяет сохранение за ними главенствующей роли по крайней мере до середины прогнозируемого периода, несмотря на более сильное негативное влияние украинского кризиса именно на состояние и развитие экспорта услуг традиционных секторов.

Оценка роста российского экспорта услуг в 2018–2024 г. проведена по аналогии с периодом 2010–2013 гг., когда наблюдался быстрый восстановительный рост после кризиса 2008–2009 гг. в среднем на 11,2% в год. Для периода 2017–2024 гг., по сравнению с кризисным минимумом 2016 г., средние темпы прироста оценены в 8,9%; с учетом апрельской оценки Банком России итогов 2017 г. это означает среднегодовой прирост в 2018–2024 гг. на уровне 8,2% по благоприятному (оптимистическому) варианту.

Кажущийся динамизм предполагаемого роста значительно нивелируется, если проводить сравнение с ранее достигнутыми результатами. В качестве таковых можно рассматривать фактические (за любой год из 2007–2016 гг.) объемы экспорта по отдельным видам услуг (по услугам в целом — сумму максимумов по видам услуг). При такой оценке среднегодовые темпы прироста в 2017–2024 гг. не превысят 4,3%, что представляется весьма умеренным ростом, поскольку это более чем вдвое ниже долговременного среднегодового роста за 2001–2016 гг.

Наиболее динамичный рост в 2018–2024 гг. — в среднем на уровне 9–10% или выше — закладывается по следующим видам услуг:

- «телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги»;
- «прочие деловые услуги»;
- «плата за пользование интеллектуальной собственностью»;
- «страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов»;
- «финансовые услуги»;
- «услуги по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам».

На уровне среднего по всему экспорту услуг ожидается прирост по «поездкам» — немногим более 8%.

- Менее динамичный рост предполагается по статьям:
- «услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров»;
- «строительство»;
- «услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха»;
- «транспортные услуги».

Следует учитывать, что по ряду видов услуг высокие темпы прироста определяются прежде всего низкой исходной базой (особенно это касается услуг «плата за пользование интеллектуальной собственностью», «страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов», «финансовые услуги»).

С учетом ожидаемых сдвигов в структуре мирового спроса на услуги и неблагоприятного внешнеполитического фона прогнозируемую динамику по услугам «телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги», «плата за пользование интеллектуальной собственностью» и «прочие деловые услуги» следует рассматривать как умеренно высокую, а по остальным видам — как максимально достижимую.

В целом на перспективы российского экспорта услуг будет воздействовать большая совокупность факторов, в том числе труднопрогнозируемых, включая характер санкционного противостояния и дальнейшего развития отношений с Украиной, курс рубля, изменения в сфере внутреннего регулирования, динамику доходов населения и государства, конкуренцию экспорта с удовлетворением внутреннего спроса (в частности, по направлениям геологоразведки и добычи полезных ископаемых, проектно-изыскательских работ), степень либерализации доступа на рынки услуг других стран (в рамках формирования единого рынка услуг ЕАЭС, работы по соглашениям о торговле услугами в СНГ и с отдельными странами дальнего зарубежья), др.

Ожидаемые сдвиги в структуре экспорта услуг, по нашим оценкам, сведутся в основном к росту значения статей «телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги» на 2,5 п.п. и «прочие деловые услуги» на 3,9 п.п. против снижения весов по статьям «транспортные услуги» на 5,1 п.п., «строительство» на 1,0 п.п., «услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров» и «государственные товары и услуги, не отнесенные к другим категориям» в обоих случаях на 0,4 п.п. при практически неизменных долях остальных видов услуг.

Таблица 9 — Видовая структура российского экспорта услуг в 2017 г. и 2024 (в % к итогу):

	2017 г. (оценка)	2024 г. (прогноз)
Услуги всего	100,0	100,0
Услуги по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам	2,5	2,6
Услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров	3,0	2,6
Транспортные услуги	34,3	29,2
Поездки	15,4	15,5
Строительство	8,5	7,5
Страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов	0,6	0,7
Финансовые услуги	1,9	2,1
Плата за пользование интеллектуальной собственностью	1,2	1,4
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	8,3	10,8
Прочие деловые услуги	22,0	25,9
Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	0,9	0,7
Государственные товары и услуги, не отнесенные к другим категориям	1,4	1,0

Источник: оценка ВАВТ по данным Банка России, прогноз ВАВТ.

4. ОСОБЕННОСТИ И ЦЕЛЕВЫЕ ОРИЕНТИРЫ ПО ЭКСПОРТУ УСЛУГ

Таблица 10 — Экспорт Российской Федерации услуг (по методологии шестого издания Руководства по платежному балансу и международной инвестиционной позиции (РПБ6)) за 2001–2016 гг., оценка Банка России и ВАВТ по 2017 г., прогноз ВАВТ на 2024 г., млн долл. США

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г., оценка ЦБР на апр. 2018 и ВАВТ	Максимумы 2007-2016 гг.	2024 г., прогноз	Средне-годовой прирост 2024/2017 гг., %
Услуги всего	43 860	57 136	45 797	49 159	58 039	62 340	70 123	65 798	51 697	50 504	57 800	71 548	100 120	8,2
Услуги по переработке товаров, принадлежащих другим сторонам	1 978	2 891	2 006	2 322	2 227	2 166	2 325	1 531	1 024	1 609	1 460	2 891	2 650	8,9
Услуги по техническому обслуживанию и ремонту товаров	886	1 152	1 358	1 826	1 702	1 782	1 801	1 676	1 596	1 543	1 720	1 826	2 600	6,1
Транспортные услуги	11 870	15 040	12 365	14 872	17 350	19 161	20 747	20 542	16 719	17 032	19 800	20 747	29 260	5,7
Поездки	9 447	11 842	9 366	8 830	11 328	10 759	11 988	11 759	8 420	7 788	8 900	11 988	15 470	8,2
Строительство	4 820	6 316	4 123	3 487	4 408	4 729	5 906	4 730	3 664	3 557	4 940	6 316	7 460	6,1
Страхование и услуги негосударственных пенсионных фондов	379	463	373	429	334	430	522	456	612	414	360	612	700	10,0
Финансовые услуги	1 174	1 320	1 032	1 053	1 103	1 317	1 702	1 597	1 207	1 170	1 100	1 702	2 100	9,7
Плата за пользование интеллектуальной собственностью	352	406	381	386	556	664	738	666	726	548	700	738	1 400	10,4
Телекоммуникационные, компьютерные и информационные услуги	2 281	3 045	2 551	2 624	3 101	3 494	4 163	4 497	3 971	3 937	4 800	4 497	10 800	12,3
Прочие деловые услуги	10 085	13 668	11 455	12 342	14 743	16 408	18 449	16 736	12 610	11 660	12 700	18 449	25 910	10,7
Услуги частным лицам и услуги в сфере культуры и отдыха	291	389	348	474	493	556	770	681	341	421	500	770	750	6,0
Государственные товары и услуги, не отнесенные к другим категориям	297	605	440	515	694	875	1 012	927	807	825	820	1 012	1 020	3,2

Примечание: в графе «максимумы» по «Услуги всего» — сумма максимумов по видам услуг.

Источник: составлено ВАВТ по данным Банка России, прогноз ВАВТ.

# 5.

## **МЕЖДУНАРОДНЫЕ СТАНДАРТЫ И ЛУЧШИЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ПРАКТИКИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА**

Основу конкурентоспособности систем поддержки экспорта с государственным участием создает эффективная нормативно-правовая и институциональная база в области развития и поддержки экспорта. В США была утверждена Национальная экспортная инициатива, которая ставила перед американским правительством задачу увеличения объемов экспорта в 2 раза в период между 2010 г. и 2014 г. Еще одной задачей этого системного документа стало создание в ходе ее реализации 2 миллионов новых рабочих мест. По итогам ее реализации было принято решение об утверждении в 2015 г. Новой национальной экспортной инициативы, ключевое внимание в которой уделено вопросам информационной поддержки экспорта (см. [11]).

Широкомасштабная стратегическая и правовая база регулирования в целях развития экспорта создана и в Германии, где определены не только отраслевые приоритеты поддержки экспорта в рамках экспортных инициатив, но и страновые. В Германии была утверждена инициатива «Новые целевые рынки», в соответствии с которой определены приоритетные страны для развития экспорта — Колумбия, Мексика, Нигерия, Индонезия, Вьетнам и Малайзия. Инициатива предусматривает необхо-

димось развития информационно-промоутерской и дипломатической поддержки экспорта товаров и услуг экспортеров из Германии в приоритетные страны, которые были отобраны на основании 10 критериев (размер рынка, уровень его развития, инфраструктура, регулирование рынков товаров и труда, политическая стабильность, географическая удаленность от Германии и др.) (подробнее см. [12]). В ходе выбора приоритетных стран акцент был сделан на поддержке экспорта продукции в те страны, которые в настоящее время находятся в процессе индустриализации, что позволяет развивать экспорт промышленной немецкой продукции на новые рынки.

Приоритетный проект «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» предполагает совершенствование нефинансовых мер поддержки. Несмотря на то, что необходимая инфраструктура для поддержки экспорта в значительной степени создана (функционируют институты финансовой и нефинансовой поддержки, созданы торгпредства за рубежом, региональные институты поддержки в большинстве субъектов), эффективность ее функционирования в России снижается в условиях отсутствия единого закона в сфере поддержки экспорта и стратегии развития экспорта (см. [13]). Хотя существует несколько стратегических документов (ГП Развитие ВЭД, Стратегия инновационного развития РФ на период до 2020 г. и др.), содержащих отдельные задачи развития экспорта, в условиях отсутствия единого акта, который устанавливал бы систему поддержки экспорта, определял компетенцию органов, устанавливал типы мер поддержки экспорта, а также единого стратегического документа, наращивание экспортного потенциала затруднительно. Проект Основных направлений развития экспорта на период до 2030 г. (Национальная экспортная стратегия) был разработан в 2013 г. при активном участии экспертного сообщества, но так и не был принят.

**Эффективная нефинансовая поддержка экспорта.** ОЭСР говорит о необходимости предоставления информационной поддержки компаниям в отношении вопросов ведения бизнеса, в особенности МСП, которые испытывают наибольшие сложности с выходом на зарубежные рынки по сравнению с крупными компаниями в связи с нехваткой финансирования, необходимостью преодолевать административные барьеры.

Например, Великобритания реализует широкий набор мер информационно-аналитической поддержки экспортеров. В случае заполнения заявки представляется возможным проведение встреч с Советником по вопросам экспорта, который предоставляет информацию о возможностях осуществления экспорта. Британские компании зарабатывают на 100 тыс. фунтов стерлингов больше в течение 18 месяцев, получая государственные услуги в области поддержки экспорта. Услуги Советника по вопросам экспорта предоставляются бесплатно. Также в Великобритании предоставляются услуги по оценке готовности британских компаний для осуществ-

вления экспортных операций, создаются условия для улучшения доступа к электронным площадкам торговли в рамках e-Exporting Programme, предоставляется бесплатная услуга по использованию онлайн-инструмента ExportSavvy для поиска актуальной информации о возможностях экспорта и поиска торговых партнеров, создана возможность участия в группах торговых посещений стран ЕС, которые позволяют компаниям, не имеющим опыта в экспортной деятельности, узнать больше о международной торговле. Агентство по торговле и инвестициям в Германии предоставляет экспортерам такие виды услуг, как анализ экономической ситуации в стране, рынков и отраслевой специфики, предоставление экономической, правовой информации и сведений о таможенных пошлинах, анализ информации о международных проектах и тендерах, интерактивный портал внешней торговли iXPOS. В 2015 г. Правительство Австралии запустило программу по оказанию консультационных услуг для ведения бизнеса МСП. Программа финансирует участвующие в ней коммерческие организации, а также некоммерческие организации, функции которых заключаются в предоставлении консультационных услуг для бизнеса, в том числе и для МСП. Такие организации включают в себя торгово-промышленные палаты, бизнес-центры, общественные организации и др.

Администрация Международной Торговли США занимается привлечением представителей бизнеса к стимулированию американских компаний к международной торговле, показывая преимущества и важность участия в экспорте и импорте. Одна из ключевых задач стратегического плана на 2014–2018 годы (America is open for business): «Обучение американских компаний лучшим практикам экспорта» (см. [14]). Стратегия состоит в привлечении успешных представителей бизнеса для того, чтобы они делились своим опытом и с МСП в том числе. Администрация должна сделать так, чтобы эти субъекты бизнеса получали информацию об экспортной деятельности «из первых рук». Инструментом для этого является, например, привлечение региональных экономических и политических лидеров для составления местных руководств к действиям, экспортных планов и рекомендаций. Такая деятельность проводится в рамках «Национальной Экспортной Инициативы». Для оценки работы по каждому штату составляются отчеты, которые показывают, насколько изменились объемы экспорта и импорта, сколько предприятий воспользовались помощью, сколько появилось новых рабочих мест. Другой пример — специальные программы, основанные на механизмах государственно-частного партнерства. Консультативные комитеты промышленности и торговли созданы для привлечения участников бизнеса в формирование торговой политики. Государство прислушивается к мнению представителей бизнес-сообществ и учитывает их в разработке политики, а взамен экспортеры делятся опытом с предприятиями, которые в этом нуждаются, потому что чем стремительнее будет развиваться участие национальных компаний в международной торговле, тем лучше государству. Получается взаимовыгодный обмен. Еще одним примером является Программа Стратегического Партнерства, суть которой заключается в том, что Администрация

работает с бизнес-ассоциациями, корпорациями, торговыми палатами и другими объединениями бизнеса и развивает между ними механизмы взаимопомощи, и в том числе стимулирует обмен информацией и консультации между ними.

Возможно формирование новой задачи в рамках приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» — поиск и внедрение механизмов взаимодействия уже экспортирующих предприятий с малым и средним бизнесом для большего вовлечения в глобальные ЦДС. Необходимо сводить бизнес для реализации крупных проектов (создать проектный офис интегрирования проектных цепочек, в особенности в отношении строительства).

**Развитие экспорта зеленых товаров и услуг.** Приоритет стран ОЭСР — развитие экспорта зеленых товаров и услуг (подробнее см. [15]). На сегодняшний день 1% экспортных кредитов стран ОЭСР идет на проекты по возобновляемым источникам энергии. При этом доля проектов постоянно растет. Так, в 2014 г. объем поддержки Эксимбанка США составил 336 млн долларов. За этот же период Эксимбанком Китая было выделено на проекты в сфере возобновляемых источников энергии в 4 раза больше финансирования, чем в США. Задачи обеспечения поддержки экспорта, отвечающего задачам устойчивого развития, выделяются в качестве приоритетов ведущими международными организациями и финансовыми институтами (ООН, Всемирный банк, АЗБР и др.). Говоря о приоритетах развития экспорта, институт нефинансовой поддержки экспорта в Великобритании UKTI отмечает, что зеленые товары и услуги обладают огромным экологическим потенциалом. Зеленый рост представляет большие возможности — около 6 триллионов долларов США к 2050 году только в секторе экологической устойчивости. Таким образом, задача развития экспорта зеленых товаров закреплена в стратегическом документе «Экспорт–2020» в качестве приоритета.

США лоббируют предоставление лучших условий экспортного финансирования в рамках Договоренности по государственной поддержке экспортных кредитов ОЭСР в отношении зеленых технологий, которые активно развиваются в США. В частности, США в 2015 г. выступили с предложением о включении в Секторальное соглашение об экспортном кредитовании проектов в сфере возобновляемых источников энергии, борьбы с изменением климата и адаптации к новым климатическим условиям, проектов в сфере водоснабжения (приложение к Договоренности) так называемых технологий «умных электросетей» (smart grid technologies), которые используют ИКТ для сбора информации о производстве и потреблении электроэнергии в целях повышения экономической эффективности и надежности таких систем, а также содействия сокращению выбросов CO<sub>2</sub>. Таким образом, США использует статус участника в Договоренности для продвижения национального экспорта, отвечающего требованиям экологической устойчивости.

Приоритетный проект «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» предполагает совершенствование и финансовых мер поддержки. Вместе с тем Россия сегодня в стратегических документах не ставит задачу развития зеленого экспорта. Экспортное финансирование — инструмент снижения барьеров торговли зелеными товарами и услугами. Внедрение экологического менеджмента компаниями-экспортерами (ИСО 14001) — условие для экспорта в развитые страны. Льготное экспортное финансирование возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и водных проектов (ветряная энергия, геотермальная энергия, энергия прилива и отлива, энергия волн, солнечная энергия, гидроэнергия) — хороший инструмент для вывода качественно новой продукции на новые рынки. РЭЦ необходимо совместно с Минэкономразвития определить перечень зеленых товаров на основе перечня согласованного в рамках АТЭС (с учетом обновления списка и включения в него экологически устойчивых проектов: проектов сжиженного газа, ВИЭ и водных проектов и др.), разработать финансовые механизмы поддержки [экспортные кредиты на условиях, предусмотренных Секторальной договоренностью по ВИЭ и водным проектам<sup>7</sup>, гарантии для компаний МСП, участвующих в проектах ВИЭ и водных проектах (по опыту США), выпуск ЭКА зеленых облигаций (по опыту Канады), участие в финансировании зеленых проектов в рамках программы Cleantech, которая определяет стратегические цели финского бизнеса чистых технологий (по опыту Финляндии)], а также нефинансовые (оказание помощи в получении экомаркировки, анализ экологических требований, предъявляемых к экспорту на зарубежных рынках, помощь в организации выставок для продвижения зеленых товаров и услуг, поиск покупателей за рубежом). Задачу развития зеленого экспорта зеленых товаров нужно определить в качестве приоритета в рамках приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» (по примеру Великобритании). Минэкономразвития и РЭЦ должны подготовить предложения по реализации мер поддержки зеленых товаров, технологий и услуг за рубежом. Минэкономразвития может обеспечить включение вопросов снижения тарифов на зеленые товары в ходе ведения переговоров по заключению РТС ЕАЭС с третьими странами (с учетом опыта АТЭС по формированию списков зеленых товаров).

**Предоставление финансовой поддержки в соответствии с правилами ВТО/ОЭСР.** ОЭСР еще в середине прошлого века взяла пальму первенства в вопросе регулирования деятельности государственных институтов системы поддержки экспорта — экспортно-кредитных агентств. Организация европейского экономического сотрудничества (ОЕЭС) — предшественница ОЭСР — в 1950-е гг. призывала страны прекратить искусственную поддержку экспорта, в том числе предоставления экспортных кредитов, существенно влияющих на условия мировой конкуренции.

<sup>7</sup> Максимальный срок предоставления финансирования в зависимости от типа проекта составляет 15–18 лет, (общие условия Договоренности — всего 10 лет). Предусмотрены особые условия расчета минимальной коммерческой процентной ставки в зависимости от срока предоставления финансирования.

Такие меры искажают конкуренцию в международной торговле. В рамках ОЭСР принята Договоренность по государственной поддержке экспортных кредитов 1978 г., которая определяет правила предоставления экспортного финансирования с государственной поддержкой (экспортных кредитов, гарантий, страхования), в том числе порядок расчета минимальной справочной коммерческой процентной ставки (CIRR), которая влияет на стоимость кредита. CIRR — фиксированная процентная ставка, рассчитываемая на основе стоимости государственных заимствований и надбавки к базисной ставке процента. CIRR представляет из себя процентную ставку, в основе которой лежит предположение о минимальном риске неплатежа [16]. Уровень ставки CIRR должен позволять покрыть издержки, соответствующие стоимости предоставления кредитных средств первоклассным заемщикам в странах с высоким рейтингом кредитоспособности и издержек, связанных с предоставлением первоклассными финансовыми институтами экспортных кредитов Договоренность — акт мягкого права, но эффективность соблюдения ее норм построена на обязательствах ВТО по отношению к реализации экспортно-кредитных программ. Соблюдение положений Договоренности фактически исключает возможность инициирования спора в рамках ОРС ВТО в отношении Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам в части официальной поддержки экспорта. Показательным для оценки риска несоблюдения требований Договоренности является спор 2001 г., рассмотренный ОРС ВТО: в деле, где Канада выступала истцом против Бразилии в отношении программы экспортного финансирования бразильского гражданского самолетостроения ProEX (Programa de Financiamento ÀS Exportações). В рамках программы предоставлялись прямое экспортное финансирование, экспортные кредиты бразильским экспортерам и субсидирование процентной ставки. ВТО был сделан вывод о том, что ставка CIRR, определенная в Договоренности ОЭСР, может быть признана в качестве рыночного ориентира (market benchmark) в целях оценки материальной выгоды для целей Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам ВТО (ССКМ). В результате Бразилия была вынуждена присоединиться к Секторальному соглашению по гражданской авиации.

В условиях членства России в ВТО при предоставлении экспортного финансирования с государственным участием важно обеспечивать соответствие реализуемых мер финансовой поддержки положениям права ВТО, закрепленным в Соглашении ВТО по субсидиям и компенсационным мерам (ССКМ). На федеральном уровне регулирования порядка предоставления финансовых мер поддержки экспорта непосредственно положения ДОЭК не учитываются (не нашли закрепления требования в отношении аванса, максимальной государственной поддержки, местных расходов, максимальной ставки премии за кредитный риск и др.). Договоренностью не регулируются такие программы финансирования, как рыночно ориентированное финансирование; несвязанная поддержка (финансирование, предоставляемое ЭКА, напрямую не связано с экспортным контрактом); инвестиционная поддержка (ЭКА участвуют в финансировании проектов, реализация которых осуществляется

при долевом участии национальных компаний, при этом поддержка может быть напрямую не связана с экспортным контрактом). Эксимбанк США отмечает рост использования программ финансирования экспорта, предоставляемого государственными экспортно-кредитными агентствами, которые не подпадают под действие Договоренности ОЭСР, в частности речь идет о международном факторинге, участии в уставном капитале и в зарубежных проектах экспортеров и финансировании рыночного типа, предоставляемом государственными ЭКА. Стоит отметить, что линейка финансовых инструментов поддержки экспорта, предоставляемых российскими институтами, не настолько широка по сравнению с лучшими зарубежными аналогами. Зарубежные институты поддержки экспорта предоставляют экспортерам не только традиционные инструменты поддержки, в частности экспортные кредиты, страхование, гарантии, регулируемые в соответствии с Договоренностью ОЭСР по государственной поддержке экспортных кредитов ОЭСР 1978 г., но и другие механизмы финансовой поддержки, среди которых: финансовое обеспечение аккредитива (схема по аккредитивной гарантии в Великобритании); участие в акционерном капитале, когда институт поддержки экспорта становится миноритарным владельцем акций в компании-экспортере (такие услуги предоставляют Банк государственных инвестиций во Франции, SIMEST в Италии); финансовая поддержка реализации зарубежного проекта, в котором принимает участие экспортер (участие в деятельности японской компании за рубежом Банка Международного Сотрудничества Японии), секьюритизация (Банк Международного Сотрудничества Японии; Канадский банк развития бизнеса), международный факторинг (в Италии SACE предоставляет разнообразные виды факторинга: безрегрессный, регрессный, реверсивный и др.) и др. В приоритетный проект должны быть включены задачи предоставления экспортерам таких форм поддержки, как финансовая поддержка реализации зарубежного проекта, предоставление факторинговых услуг, участие в акционерном капитале.

**Упрощение процедур международной торговли.** Для обеспечения оценки эффективности реализации положений Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли ОЭСР были разработаны Индикаторы упрощения торговли (всего в отношении экспорта их 10), которые идентифицируют направления деятельности и позволяют оценить потенциальное воздействие реформ. Индикаторы упрощения торговли в настоящее время обновляются и расширяются (изучается более 150 стран). Презентация индикаторов состоялась в 2015 г. ВТО опирается на эти данные, которые будут учтены в отчетах ВТО при проведении страновых обзоров. В частности, в Совместном отчете ВТО и ОЭСР Помощь для торговли (профили стран) 2015 г. в отношении каждой страны представлена информация по Индикаторам упрощения процедур торговли. Роль Индикаторов ОЭСР в оценке реализации положений Соглашения ВТО по упрощению процедур торговли освещается в ежегодных отчетах ВТО 2015 и 2016 гг. Индикаторы позволяют сравнить результаты стран в области упрощения процедур торговли по отдельным индикаторам. Индикаторы выступают в каче-

стве внешней экспертной оценки деятельности по упрощению процедур торговли в странах. Показатели России ниже лучших практик ОЭСР. При этом наибольший разрыв с лучшими практиками наблюдается в отношении таких индикаторов, как официальные процедуры (документы, необходимые для осуществления внешнеэкономической деятельности, автоматизация процедур) и внутреннее взаимодействие регулирующих органов. Индикаторы упрощения процедур торговли (TFI) могут быть использованы Минэкономразвития, ФТС, РЭЦ для оценки результатов деятельности в области упрощения административных процедур, связанных с экспортом. Задача улучшения показателей по TFI должна быть включена в качестве индикатора оценки реализации приоритетного проекта. Например, для оценки вовлеченности торгового сообщества принимается во внимание частота консультаций с участниками ВЭД и число их участников, а для оценки эффективности процедур — развитие института УЭО. В рамках приоритетного проекта может быть поставлена задача улучшения показателей России в соответствии с индикаторами TFI. С одной стороны, это позволит оценить внутренние реформы, а с другой — улучшить свои показатели в международном рейтинге.

**Участие в региональных торговых соглашениях.** По экспертным оценкам ОЭСР, 1 обязательство по транспарентности (опубликование нормативно-правовых актов и их проектов, предоставление возможности направления комментариев в отношении них, перевод документов на иностранные языки), включенное в текст регионального торгового соглашения, обеспечивает рост торговли более чем на 1%. С учетом того, что в среднем современные региональные торговые соглашения содержат около 10 обязательств по транспарентности, это может привести к увеличению межрегиональной торговли на 15%. Сегодня региональные торговые соглашения также включают в себя положения по борьбе с коррупцией, которые основываются на Конвенции ОЭСР по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц при осуществлении международных коммерческих операций и принятых во ее исполнения рекомендациях (Россия — участник). Кроме того, региональные торговые соглашения могут включать в себя положения, которые позволяют обеспечивать не только экспорт товаров, но и «экспорт требований регулирования», что способствует выравниванию условий в странах-партнерах по соглашению. Так, например, региональные торговые соглашения закладывают стандарты в сфере цифровой экономики: задачи содействием развитию электронных сделок и электронной торговли (развитие безбумажной торговли, электронной аутентификации). Соответствующие положения с 2015 г. стал включать в свои региональные торговые соглашения и Китай (закреплены в ЗСТ с Австралией и Кореей. Странами-членами ОЭСР разработаны специальные инструменты, направленные на включение в текст региональных торговых соглашений положений, касающихся вопросов нетарифного регулирования торговли, в частности экологических вопросов. Задачи включения экологических положений в РТС нашли свое отражение в Основах для интеграции экологических стандартов и торговых соглашений Новой Зеландии 2001 г., а также

в Торговом законе США 2002 г. Данные акты предполагают необходимость инициировать включение экологических положений в рамках переговорного процесса по заключению РТС.

Россия (в настоящее время ЕАЭС) недостаточно активно использует механизм региональных торговых соглашений. Россия является участницей зоны свободной торговли СНГ и зоны свободной торговли ЕАЭС–Вьетнам. Однако в рамках данных региональных торговых соглашений не нашли своего отражения широкие положения, направленные на качественное улучшение условий торговли: положения, направленные на обеспечение транспарентности, борьбу с коррупцией, охрану окружающей среды с учетом недопущения введения протекционистских мер для целей охраны экологии, развития электронной торговли, обеспечение доступа к государственным закупкам, что позволит упростить участие российских компаний в процессе закупок государств-партнеров по РТС. В рамках приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» Минэкономразвития России может быть разработано методическое руководство по ключевым аспектам содержания региональных торговых соглашений и включению в них положений в отношении транспарентности и борьбы с коррупцией (в том числе мер, направленных на борьбу с подкупом иностранных должностных лиц), защиты окружающей среды (соблюдение международных экологических конвенций, рост торговли зелеными товарами), цифровой экономики (свободное перемещение данных, гарантии их безопасности, гарантии для безопасности и неприкосновенности частной жизни пользователей Интернета) с учетом стандартов ОЭСР в данной сфере.

**Принятие и обеспечение действия законов по защите прав потребителей, связанных с мошеннической и вводящей в заблуждение коммерческой деятельности в Интернете.** 24 марта 2016 г. Совет ОЭСР утвердил Рекомендацию по защите потребителей в электронной коммерции, которая касается таких вопросов, как особенности оплаты товаров и услуг в электронной коммерции; продукты, содержащие цифровой контент; роль потребителей в цифровой экономике; возможности мобильных технологий; риски безопасности и нарушения неприкосновенности частной жизни; защита платежей и безопасность предоставляемых продуктов. Рекомендация сегодня также охватывает операции в неденежной форме, отмечая, что случаи, когда потребитель получает товар бесплатно в обмен на предоставление персональных данных, должны рассматриваться как потребительские отношения. Рекомендация определяет, что потребители должны быть обеспечены четкой информацией об ограничениях, связанных с техническими или установленными в договорах условиями доступа к цифровому контенту. В Рекомендации устанавливаются требования к раскрытию информации (о продавце, товаре, операции). В частности, предусматривается, что компании, осуществляющие электронную торговлю, должны предоставлять потребителям информацию, которая, как минимум, позволяет идентифицировать компанию; осуществить быструю и удобную коммуникацию; разрешить любые

споры, которые могут возникнуть; обеспечить судебный процесс; определить местонахождение продавца. Эта информация должна включать юридическое название компании и название, под которым она торгует; основной географический адрес; адрес электронной почты, номер телефона или другие электронные средства связи; информацию о регистрации имени домена для веб-сайтов, которые продвигают или обеспечивают участие в торговых сделках с потребителями; информацию о государственных разрешениях и лицензиях. В отношении товаров (с учетом особенностей вида товара) потребителю должна быть предоставлена информация об основных функциональных возможностях и функциях совместимости; основных технических или установленных в договоре требованиях, ограничениях или условиях, которые могут повлиять на способность потребителя приобретать, осуществлять доступ или использовать товар или услугу; о рисках для безопасности и здоровья и о любых возрастных ограничениях. Компании, занятые в области электронной торговли, должны предоставлять информацию о сроках, условиях и издержках, связанных с транзакцией, которая достаточна, чтобы позволить потребителям принять обоснованное решение о сделке. Потребители должны иметь возможность легко получить доступ к этой информации на любом этапе сделки. Компании должны предоставить потребителям возможность проанализировать суммарную информацию о товаре или услуге, а также об условиях поставки или о ценах, прежде чем потребители запрашивают подтверждение сделки. Потребители должны иметь возможность обнаруживать и исправлять ошибки, изменить или остановить сделку в зависимости от обстоятельств. Признавая, что уровень защиты оплаты может варьироваться в зависимости от типа используемого платежного механизма, Рекомендация призывает правительства и заинтересованные стороны работать вместе, чтобы разработать минимальные уровни защиты прав потребителей через механизмы оплаты.

Еще в 1999 г. (в этот же год впервые была опубликована Рекомендация ОЭСР) в Канаде Рабочей группой по электронной коммерции и потребителям были разработаны Принципы защиты потребителей в электронной коммерции, которые легли в основу Рекомендации. Принципы содержат требования к опубликованию информации, обеспечению безопасности данных потребителя в электронной коммерции и др. Европейская комиссия в 2016 г. выступила с предложением, направленным на развитие механизмов защиты прав потребителей в электронной коммерции. В ходе пересмотра Регламента о сотрудничестве по защите прав потребителей Комиссия предлагает принятие мер, которые позволят обеспечить национальные правоохранительные органы достаточными средствами для решения вопросов в отношении нарушений прав потребителей в трансграничном контексте, в том числе: проведение тайных покупок в целях выявления несоблюдения прав потребителей, чтобы проверить факт географической дискриминации, т. е. случаев, когда продажа осуществляется только в рамках одной страны ЕС (результаты проведенного ЕС исследования показали, что практики, предусматривающие блокировку услуг в определенной географической зоне, были выявлены в 63% всех сайтов, в отношении

которых проводилось исследование, только 1 из 3 сайтов позволял потребителям покупать из другой страны ЕС) или включения послепродажных условий (например, права изъятия товара или установления ограничений в отношении возможности их использования), запрос информации от регистраторов доменов и банков, чтобы идентифицировать личность ответственного продавца.

В России отсутствует специальное регулирование, связанное с электронной коммерцией в целом и с защитой прав потребителей в электронной коммерции в частности (на основании Постановления Правительства 2007 г. установлены только правила продажи товаров дистанционным способом). Законодательство РФ не устанавливает требований о раскрытии информации о продавцах, товарах и операциях, особенности которых связаны с электронной коммерцией, как это предусмотрено в Рекомендацию по защите потребителей в электронной коммерции ОЭСР (например, в отношении адреса электронной почты, информации о регистрации имени домена для веб-сайтов, которые продвигают или обеспечивают участие в торговых сделках с потребителями). В условиях отсутствия закрепления специальных требований потребителю в рамках электронной коммерции сложнее отдать предпочтение определенному продавцу. Представляется необходимым внести изменения в Закон о защите прав потребителей с целью закрепления специальных положений, направленных на обеспечение гарантий соблюдения прав потребителей в электронной коммерции (определение в качестве потребительских отношений операции в неденежной форме; в случаях, когда потребитель получает товар бесплатно в обмен на предоставление персональных данных, должны быть установлены требования об информировании потребителей о возможностях доступа и имеющихся ограничениях к цифровому контенту и др.), в соответствии с Рекомендацией по защите потребителей в электронной коммерции 2016 г.

**Помощь сертификации в третьих странах.** Помощь компаниям в сертификации продукции используется зарубежными странами для вовлечения компаний в глобальные ЦДС, потому что на сертификацию продукции тратится много средств и времени, что тормозит производственные процессы. В качестве инструментов по сертификации выступают двусторонние соглашения о сертификации между странами, двусторонние соглашения о взаимном признании оценок соответствия и помощь в финансировании процессов получения сертификатов.

В 2007 году Мексика и США подписали двухстороннее соглашение по безопасности полетов (BASA), которое признает технические возможности Директората Мексики по Гражданской Авиации сертифицировать безопасность деталей, изготовленных в Мексике, и исключает обычную необходимость повторной сертификации от Федерального управления США, что устранило лишний шаг в цепочке поставок [17]. Предпосылкой к этому событию послужило то, что в Мексике существует 150 предприятий авиационной промышленности, на которых занято 16 тысяч работ-

ников, производящих такие детали и экспортирующих детали самолетов на сумму, превышающую 600 миллионов долларов. Сертификаты соответствия упростили, удешевили и ускорили процедуры поставок этих деталей в США. Перед тем как было достигнуто соглашение, были проверены все авиапроизводители в стране, в результате чего каждое получило список необходимых улучшений, сертификатов, и когда все было приведено в соответствие, Мексика получила Сертификат Одобрения Производителей. Также была проведена гармонизация стандартов, в ходе которой опытные образцы каждой детали были проверены в США на предмет соответствия стандартам, и в результате всем деталям были присвоены сертификаты Годности к использованию в авиационной промышленности.

Соглашения о взаимном признании оценки соответствия, в том числе по испытаниям и сертификации продукции, широко используются Европейским союзом. Такие соглашения заключены с Австралией, Канадой, Израилем, Японией, Новой Зеландией, Швейцарией и США. Соглашение о взаимном признании (MRA) представляет собой международное соглашение, по которому две или более страны признают друг у друга оценки соответствия.

Перед заключением соглашений о взаимном признании между ЕС с третьими странами был проведен процесс гармонизации стандартов, устанавливающих требования и критерии для систем аккредитации и компетентности испытательных и поверочных лабораторий. Соглашениям предшествовала международная аккредитация и членство в ILAC и IAF, так как это является необходимым условием признания аккредитационных органов стран в ЕС.

ОЭСР разработаны стандарты в отношении тестирования химических веществ. Тестирование химикатов — трудоемкая и дорогостоящая работа. Часто один и тот же химикат повторно изучался и тестировался в нескольких странах. Поэтому в 1981 году Решением Совета ОЭСР была создана система, которая претворяет в жизнь принцип «протестировал один раз, принимается для оценки везде». Эта система сотрудничества экономит правительствам и производителям химической продукции около 150 млн евро ежегодно.

Система взаимного признания данных ОЭСР (MAD) — многостороннее соглашение, члены-страны ОЭСР которого с 1981 г., а также страны-не члены с 1997 г. признают на территории своей страны результаты проведенных испытаний. Система базируется на 2 документах ОЭСР: Руководстве по испытаниям ОЭСР (методикам) и Принципах GLP. Среди стран-не членов сегодня Аргентина (только в отношении промышленных химических веществ, пестицидов и биоцидов), Бразилия, Индия, Малайзия, Южная Африка и Сингапур. Таиланд на своей территории признает в одностороннем порядке результаты MAD, но переговоры о вступлении еще не окончены.

Система работает в соответствии с принципом «протестировал один раз, принимается для оценки везде». Для России экспорт химической продукции — важная составляющая неэнергетического экспорта. Экспорт химической продукции в России в 2016 г. составил 6% от общего объема экспорта. Система экономит правительствам и производителям химической продукции около 150 млн евро ежегодно. Альтернатив многосторонней системе MAD нет, факт аккредитации российских лабораторий на предмет соответствия GLP зарубежным органом по аккредитации страны ОЭСР не порождает юридических обязательств для других стран-участниц MAD признавать такие результаты.

---

# 6.

## ОТКРЫТИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ ДЛЯ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ

### 6.1. ПРЕФЕРЕНЦИАЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ СОГЛАШЕНИЯ С УЧАСТИЕМ РОССИИ И ЕАЭС

По состоянию на апрель 2018 года пять стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС) участвуют в следующих преференциальных соглашениях с различной степенью интеграции:

- договор о Евразийском экономическом союзе (Россия, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан, Армения);
- договор о зоне свободной торговли СНГ от 2011 года (Россия, Беларусь, Казахстан, Армения, Кыргызстан, Молдова, Таджикистан, Украина, Узбекистан)
- двусторонние зоны свободной торговли с участием России, Армении, Казахстана, Беларуси и Кыргызстана;
- соглашение о свободной торговле между ЕАЭС и Вьетнамом.

К настоящему времени в странах ЕАЭС заключены преференциальные торговые соглашения с 9 странами. Партнеры государств — членов Евразийского экономического союза по преференциальным торговым соглашениям представлены в *таблице 11*.

Таблица 11 — Партнеры стран ЕАЭС по преференциальным торговым соглашениям

Партнеры по ПТС	Армения	Беларусь	Казахстан	Кыргызстан	Россия
Азербайджан	ЗСТ СНГ*	ЗСТ СНГ*	ЗСТ СНГ*	ЗСТ СНГ*	ЗСТ СНГ*
Молдова***	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ
Таджикистан	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ
Туркменистан	ЗСТ СНГ*	ЗСТ СНГ*	ЗСТ СНГ*	ЗСТ СНГ*	ЗСТ СНГ*
Узбекистан	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ
Грузия	ЗСТ СНГ*	ЗСТ СНГ*	ЗСТ СНГ*	ЗСТ СНГ*	ЗСТ СНГ*
Сербия		ЗСТ	ЗСТ		ЗСТ
Украина	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ	ЗСТ СНГ	**
Вьетнам	ЗСТ СРВ — ЕАЭС				

*Примечания:*

\* Для данных стран формально продолжает действовать Соглашение о создании зоны свободной торговли СНГ от 15 апреля 1994 г. [18], а фактически — двусторонние соглашения о ЗСТ.

\*\* Действие договора о ЗСТ между Украиной и Россией формально приостановлено с 1 января 2016 года до конца 2018 года. Помимо этого, стороны применяют продовольственное эмбарго в отношении друг друга (срок действия — до 2019 года).

\*\*\* 14 апреля 2017 г. Молдова обратилась к Высшему совету ЕАЭС с просьбой о предоставлении статуса наблюдателя при Союзе.

Источник: составлено авторами.

Образование единой таможенной территории ЕАЭС предполагает, что часть вопросов регулирования торговли вынесена на наднациональный уровень и вопросы доступа на рынок товаров входят в компетенции ЕЭК. Таким образом, формирование классической зоны свободной торговли, предполагающей снижение тарифных ограничений, а также включение в соглашение ряда других вопросов регулирования торговли товарами возможно только на уровне ЕАЭС. Это уже было применено на практике в случае зоны свободной торговли между ЕАЭС и Вьетнамом, функционирующей с октября 2016 года. В отличие от товарной составляющей, правила единого рынка услуг ЕАЭС распространяются только на ряд секторов, утвержденных каждой страной-членом, в целом регулирование доступа на рынок услуг происходит на национальном уровне.

## СОГЛАШЕНИЕ О СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛЕ МЕЖДУ ЕАЭС И ВЬЕТНАМОМ

Соглашение о ЗСТ между странами-членами ЕАЭС и Вьетнамом, подписанное в 2015 году и вступившее в силу 5 октября 2016 года, стало первым международным договором ЗСТ ЕАЭС с третьей страной. Предусмотренная соглашением тарифная либерализация охватывает 88% товарной номенклатуры взаимной торговли [19], отдельные детали тарифной либерализации представлены в таблице ниже (см. таблицу 12). 12% товарооборота между ЕАЭС и Вьетнамом в соответствии с ССТ попадают под изъятия, — в эту группу включены такие чувствительные для ЕАЭС позиции, как чай, кофе, сахар, крахмал, растворимые напитки, трубы, некоторые виды товаров легкой промышленности (например, одежда) [19].

Таблица 12 — Изменение ставок ввозных таможенных пошлин Вьетнама на отдельные виды товаров в рамках соглашения о ЗСТ с ЕАЭС

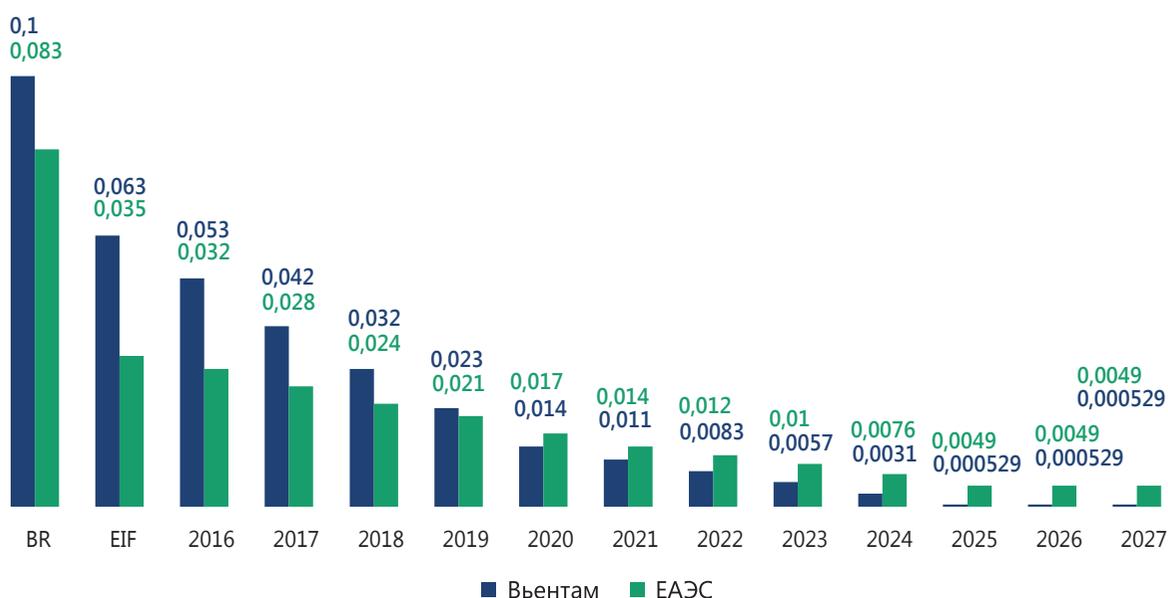
Товар	Ставка таможенной пошлины		Переходный период
	В 2015 г.	В рамках ЗСТ	
Молочная продукция	20%	0%	-
Мясо птицы	20%	0%	5 лет
Меласса	10%	0%	-
Семена льна	10%	0%	-
Алкогольная продукция	10%	0%	10 лет
Калийные удобрения	6%	0%	-
Бензин	19%	0%	12 лет
Грузовые автомобили	17%	0%	10 лет
Шины	5-30%	0%	5 лет
Автобусы	30-40%	0%	10 лет
Автомобили	50-70%	0%	10 лет

Источник: см. [19].

Средние ставки ввозных таможенных пошлин во взаимной торговле ЕАЭС и Вьетнама будут постепенно снижаться с 10% (Вьетнам) и 8% (ЕАЭС) и в 2027 г. должны приблизиться к нулю (см. рисунок 11). В Соглашении между ЕАЭС и Вьетнамом отсутствует общий критерий доли местного содержания, и для всех товарных позиций критерии вынесены в специфические правила достаточной переработки. Кроме

того, соглашение о ЗСТ включает обязательства сторон по мерам защиты внутреннего рынка, техническим барьерам в торговле, санитарным и фитосанитарным мерам, защите прав интеллектуальной собственности, таможенного администрирования и упрощения процедур торговли, сотрудничеству в сферах госзакупок, электронной коммерции, защиты конкуренции, устойчивого развития. Имеются двусторонние договоренности между Россией и Вьетнамом по торговле услугами.

Рисунок 11 — График снижения средней ставки таможенной пошлины в ЕАЭС и Вьетнаме в рамках соглашения о ЗСТ



Примечание: BR — базовая ставка таможенной пошлины, EIF — ставка на момент вступления ССТ в силу.

Источник: см. [19].

## 6.2. ПЕРСПЕКТИВЫ РАСШИРЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ С УЧАСТИЕМ РОССИИ И ЕАЭС

### ФОРМИРОВАНИЕ ЗСТ ЕАЭС С ОТДЕЛЬНЫМИ СТРАНАМИ

В 2016 году было принято решение о начале переговоров по заключению соглашений о ЗСТ ЕАЭС с Израилем, Индией, Ираном, Египтом, Сербией и Сингапуром [20]. Заключение соглашений с данными странами сейчас находится на разных стадиях. ЕАЭС ориентирован на заключение всеобъемлющих торговых соглашений, вклю-

чающих, помимо вопросов тарифной либерализации, также вопросы инвестиционного и таможенного сотрудничества, защиты прав интеллектуальной собственности, регулирования электронной коммерции, расширения производственной кооперации и многие другие.

В 2016 году было объявлено о запуске переговорного процесса между ЕАЭС и Израилем, соглашение должно быть подписано в течение нескольких лет [21]. Согласно расчетам экспертов, позитивный эффект от создания зоны свободной торговли между ЕАЭС и Израилем оценивается в 100–120 миллионов долларов и около 10 тысяч новых рабочих мест. По данным Евразийской экономической комиссии (ЕЭК), помимо инвестиционного партнерства, соглашение откроет хорошие перспективы сотрудничества по поставкам сельхозпродукции, лекарств, телекоммуникационного оборудования и удобрений.

Планируется, что временное соглашение, ведущее к образованию зоны свободной торговли (ЗСТ) между ЕАЭС и Ираном, будет подписано в мае–июне 2018 года — стороны уже завершили переговоры и теперь проект соглашения находится на стадии юридической вычитки [22, 23]. Несмотря на то, что Иран не является членом ВТО, страна взяла на себя обязательства обеспечивать режим наибольшего благоприятствования и национальный режим в отношении всех товаров в рамках торговли с ЕАЭС. Период действия временного соглашения составит 3 года и обеспечит преференциальный режим торговли между странами по определенной номенклатуре товаров (до 200 товарных позиций с обеих сторон). Результаты эконометрического анализа ЕЭК, проведенного в рамках совместного с Ираном исследования о целесообразности заключения соглашения о ЗСТ, свидетельствуют о потенциале прироста ВВП для всех стран — членов Союза в будущем в случае принятия полноформатного соглашения о ЗСТ (+27 млн долл. — для Армении, +78,6 млн долл. — для Беларуси, +508,6 млн долл. — для Казахстана, +12 млн долл. — для Кыргызстана, +1,3 млрд долл. — для России) [20]. Основным интересом Ирана заключается в снижении высоких таможенных пошлин в странах ЕАЭС для иранских экспортеров; страны ЕАЭС, в свою очередь, заинтересованы в наращивании поставок в Иран сельскохозяйственной продукции, промышленного оборудования и продукции сталелитейной промышленности и транспортного машиностроения.

В 2016 году завершилось исследование о целесообразности заключения соглашения о ЗСТ ЕАЭС и Индии, результаты которого свидетельствуют о потенциальном суммарном приросте ВВП (в краткосрочной перспективе до 1,5 млрд долл., в долгосрочной — 2,7 млрд долл.) и товарооборота (до 30–40% от текущего уровня в зависимости от глубины тарифной либерализации) стран как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе [24]. 30–31 января 2018 г. в Индийском институте внешней торговли в Нью-Дели прошли технические консультации с участием представителей Индии и ЕАЭС, в рамках которых обсуждалось возможное начало

переговоров по соглашению в 2018 году [25]. Эксперты рассчитывают на расширение производственной кооперации и взаимного привлечения инвестиций между странами, а также рост экспорта из стран Союза в Индию широкого спектра товаров — от сельскохозяйственной до сложной машиностроительной продукции, продуктов нефтехимии, транспортных средств и ряда других.

По заявлению представителей ЕЭК, соглашение между ЕАЭС и Египтом находится в стадии высокой проработки [26]. Согласно результатам предварительного эконометрического анализа ЕЭК, при заключении соглашения с Египтом экспорт стран ЕАЭС может возрасти на 14,5%, а импорт из Египта — на 34% [20].

Страны ЕАЭС обладают потенциалом по наращиванию экспорта в Египет пищевой продукции, растительных масел и жиров, овощей, изделий из кожи, угля, черных металлов, отдельных видов машин и оборудования. Египет, в свою очередь, может увеличить поставки на территорию Евразийского экономического союза овощей, фруктов, орехов, отдельных видов продукции химического сектора, одежды и текстильных изделий.

Уже прошло 3 раунда переговоров о создании зоны свободной торговли между Сингапуром и ЕАЭС, 4 раунд запланирован на июнь 2018 года. Стороны согласовали вопросы санитарных и фитосанитарных мер, интеллектуальной собственности и таможенного регулирования. Подписание соглашения ожидается в конце 2018 года.

Согласно расчетам, в случае формирования зоны свободной торговли ЕАЭС — Сингапур, наибольший рост ВВП и производства ожидается в долгосрочной перспективе для Сингапура и России. Сингапур как «свободный порт» предоставляет возможность беспошлинного ввоза товаров из всех стран, а это значит, что будущее соглашение о свободной торговле с Сингапуром подразумевает практически односторонний порядок обнуления пошлин странами ЕАЭС, но в то же время ЕАЭС может получить значительные выгоды от снижения нетарифных ограничений на торговлю товарами и либерализацию торговли услугами. Выход на сингапурский рынок для компаний из ЕАЭС может принести значительные преимущества по развитию бизнеса в целом во всем Азиатско-Тихоокеанском регионе, и в особенности в Юго-Восточной Азии (Сингапур — один из важнейших членов АСЕАН).

В декабре 2017 года прошел первый раунд переговоров по формированию ЗСТ между ЕАЭС и Сербией [27]. Стороны планируют завершить переговорный процесс в 2018 г. Среди стран ЕАЭС Россия, Беларусь и Казахстан уже имеют действующие двусторонние соглашения о ЗСТ с Сербией.

В настоящее время на рассмотрении Евразийской экономической комиссии также находятся обращения по возможному заключению торговых соглашений от Коро-

левства Камбоджа, Исламской Республики Пакистан, Королевства Таиланд, Тунисской Республики, Фарерских островов, Иорданского Хашимитского Королевства, Республики Чили и Государства Бруней-Даруссалам. Помимо этого, рассматривается возможность формирования зон свободной торговли с Республикой Корея и АСЕАН, формируется непреференциальное соглашение с Китаем и двустороннее соглашение по услугам и инвестициям в формате Россия–КНР.

## ПЕРЕГОВОРНЫЕ ТРЕКИ С КИТАЕМ

Китай — крупнейший внешнеторговый партнер всех стран ЕАЭС, за исключением Беларуси, где он находится на втором месте по значимости после Украины. В последние годы для товарного экспорта государств — членов ЕАЭС в КНР были характерны негативные тренды: за 2014–2016-е годы он уменьшился с 48,1 млрд долл. до 32,9 млрд долл. Тем не менее по предварительным оценкам в 2017 году он мог достичь 45,9 млрд долл., увеличившись на 39,6% по сравнению с предшествующим годом.

В последние годы активизировалась работа по институционализации экономического сотрудничества между Россией, ЕАЭС и КНР. На данный момент переговоры ведутся по двум направлениям: непреференциальное соглашение о торгово-экономическом сотрудничестве между ЕАЭС и КНР и преференциальное соглашение по услугам и инвестициям между Россией и Китаем. Параллельное ведение переговоров по двум трекам обосновано разделением полномочий в области регулирования торговли и инвестиций государств — членов ЕАЭС на национальном и наднациональном уровне.

В отличие от Вьетнама и ряда других стран, с которыми ЕЭК сейчас ведет переговоры о формировании ЗСТ, снижение тарифных ограничений в торговле с Китаем чревато значительными негативными последствиями для ряда отраслей государств — членов ЕАЭС. Оценки общих последствий от формирования зоны свободной торговли с КНР говорят о возможном выигрыше крупных экономик (Россия, Казахстан, Китай), при этом Беларусь, Кыргызстан и Армения в целом проиграют от либерализации торговли с Китаем. В отраслевом разрезе наибольшие риски наблюдаются для транспортного машиностроения, текстильной промышленности и производства одежды Казахстана, машиностроения Беларуси.

С учетом наличия ряда чувствительных секторов и неготовности государств — членов ЕАЭС начать переговоры по формированию зоны свободной торговли, было принято решение начать переговоры по непреференциальному соглашению с КНР. Они были проведены в рекордно короткие сроки (менее двух лет) и завершены 1 октября 2017 года. На текущий момент соглашение проходит юридико-техническую правку и, по оценкам переговорщиков, должно быть подписано весной 2018 года.

Несмотря на отсутствие в тексте договоренностей о снижении тарифных ограничений, соглашение включает в себя широкий спектр вопросов, взаимные договоренности и скоординированное регулирование которых способствуют повышению эффективности и упрощению взаимного сотрудничества между ЕАЭС и КНР, в том числе:

- упрощение процедур торговли (например, обеспечение возможностей для электронного декларирования, выпуск товаров в максимально короткий срок), что соответствует изменениям, зафиксированным в новом Таможенном кодексе ЕАЭС;
- повышение прозрачности и работа по взаимному признанию стандартов, технических регламентов и процедур оценки соответствия;
- защита прав интеллектуальной собственности (в том числе в цифровой среде);
- регулирование электронной коммерции (в частности, вопросы стимулирования использования и взаимного признания методов электронной аутентификации, использование электронных документов, защита прав потребителей и персональных данных, повышение прозрачности);
- сотрудничество в области госзакупок (в том числе обеспечение доступа к информации в сфере закупок).

Отдельно важно отметить включение режимных статей в соглашение и, соответственно, распространение базовых принципов недискриминации ВТО на Беларусь, которая на текущий момент к ВТО не присоединилась.

Что касается двустороннего соглашения между Россией и Китаем, переговоры по которому еще идут, оно имеет преференциальный характер и должно включать положения по либерализации доступа на рынок услуг и инвестиционному сотрудничеству.

Перспективы заключения полноценного преференциального торгового соглашения между ЕАЭС и КНР по товарам и услугам определяются не только готовностью государств открыть рынки для китайских компаний, но и тем, сможет ли ЕАЭС предложить тем какие-либо преференции, предоставить более широкий доступ для инвесторов из Китая. В любом случае велика вероятность, что на более глубокие договоренности в области экономического сотрудничества КНР будет готова пойти только в случае включения обязательств о взаимной либерализации торговли.

## ФОРМИРОВАНИЕ ЗСТ ЕАЭС–АСЕАН

На текущий момент рассматривается возможность начать процесс по созданию ЗСТ между Ассоциацией государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН) и Евразийским экономическим союзом. О перспективах начала переговоров между ЕАЭС и АСЕАН было заявлено в рамках саммита Россия-АСЕАН в 2016 г. [28]. Идея была подана Россией, государства-члены АСЕАН высказали готовность рассмотреть российское предложение. Как было сказано выше, на сегодняшний день переговорный процесс еще не запущен, единственной страной Восточной и Юго-Восточной Азии, с которой у ЕАЭС заключен договор о зоне свободной торговли, является Вьетнам. Переговоры ведутся с Сингапуром. При этом ЗСТ с ЕАЭС хотели бы создать еще 3 страны Ассоциации — Бруней, Камбоджа, Таиланд.

На сегодняшний день существуют перспективы развития торговых отношений между странами (в сфере торговли сельскохозяйственными продуктами и инновационными товарами высокотехнологичных отраслей), диверсификации поставок энергоресурсов, либерализации торговли услугами, развития промышленной кооперации. ЕАЭС также может быть интересна переориентация экспорта на товары с высокой долей добавленной стоимости: военной и космической техники; расширение инвестиционной деятельности компаний в экономике стран АСЕАН; привлечение инвестиций в регионы Восточной Сибири и Дальнего Востока России.

Согласно предварительным расчетам, совокупный выигрыш стран АСЕАН от заключения ЗСТ с ЕАЭС может составить 0.019% роста ВВП и 0.041% — в долгосрочной перспективе (0,4 и 1 млрд долл. США соответственно). Наибольшие выгоды из стран ЕАЭС может получить Россия: рост экономики на 0.028% в краткосрочной перспективе (0,6 млрд долл. США), в долгосрочной — 0.066% (1,4 млрд долл. США).

## ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С РЕСПУБЛИКОЙ КОРЕЯ

Уже завершено исследование целесообразности заключения соглашения о ЗСТ между Южной Кореей и ЕАЭС. Переговоры между странами пока запущены не были. На сегодняшний день российский экспорт в Южную Корею (в основном сырье) превышает импорт (преимущественно продукция машиностроения). Согласно экспертным оценкам, существуют перспективы расширения сотрудничества между ЕАЭС и Южной Кореей в области сельского хозяйства, энергетики и судостроения, развития транспортной инфраструктуры и услуг, формирования совместных производств в сфере ИКТ, энергомашиностроения и автомобилестроения, сближения норм регулирования в отношении химической и фармацевтической продукции, инновационных товаров, сокращения других нетарифных барьеров. Расчеты показывают, что либерализация торговли между Республикой Корея и ЕАЭС (обнуление пошлин на ввоз товаров в обоих направлениях и снижение нетарифных барьеров

на 50%) может привести к росту ВВП всех участвующих стран, причем наибольшим в количественном выражении может быть эффект для России и Республики Корея (7,5 млрд долл. и 3,2 млрд долл. соответственно).

## БОЛЬШАЯ ЕВРАЗИЯ

С точки зрения стратегического видения наращивания регионального сотрудничества, особое внимание должно быть уделено проекту «Большой Евразии» или «Большого Евразийского Партнерства» (БЕП), предложенному Россией в 2016 году [29]. Основываясь на высказываниях лидеров стран-членов ЕАЭС и экспертного сообщества, «Большое Евразийское партнерство» на данном этапе можно назвать внешнеэкономической концепцией России и Союза в целом, направленной на формирование комплексной, многоуровневой системы многостороннего взаимодействия с участием стран ЕАЭС, АСЕАН, АТЭС и ШОС. На практике большое Евразийское партнерство может включать в себя два основных направления:

- Интеграция. Подразумевает формирование группы преференциальных и не-преференциальных соглашений с третьими странами;
- Взаимосвязанность. Продвижение единых регуляторных принципов ЕАЭС («удобных» для стран-членов Союза) и интеграционных инициатив Союза на международных площадках и форумах (включая АТЭС, ШОС) в рамках многосторонних договоренностей (сопряжение ЕАЭС и ЭПШП) и отдельных проектов, а также отраслевых диалогов.

Переговорная повестка по формированию Партнерства может включать в себя как традиционные вопросы, затрагивающие торговлю и инвестиции, так и вопросы нового поколения (например, регулирование цифровой торговли).

Первым шагом на пути к реализации БЕП должна стать выработка общих принципов внешнеэкономического регулирования ЕАЭС, на основе которых будут выстроены соглашения с третьими странами. По завершении процесса выработки общих внешнеэкономических принципов ЕАЭС целесообразно выделить третьи страны для формирования группы соглашений и определить их формат (преференциальное или не преференциальное соглашение, глубина его положений и покрытие) для каждого из потенциальных партнеров. В это же время следует инициировать деятельность по продвижению внешнеэкономических принципов ЕАЭС на площадках международных организаций и форумов, включая АТЭС и ШОС.

Проект «Большой Евразии» — это движение к национальной стратегии объединения уже инициированных и перспективных трендов сотрудничества, включающих, в том числе, наращивание взаимодействия и интеграционные инициативы с АСЕ-

АН, АТЭС, ШОС. В случае достижения позитивных результатов формат «Большого Евразийского партнерства» (по сути, являющегося суммой соглашений) сможет внести вклад в формирование основанного на общих принципах регулирования экономического пространства Евразии, мультиплицируя тем самым потенциальные выгоды сторон от торгового и инвестиционного взаимодействия в рамках отдельных соглашений.

---

# 7.

## **ИНТЕГРАЦИЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ**

### **В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ**

#### **7.1. ПЕРЕФОРМАТИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ С УЧЕТОМ ФАКТОРА ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ**

Феномен формирования и развития глобальных цепочек добавленной стоимости (ЦДС) получил свое распространение в 1990-х годах и связан с фрагментацией сложных производств и переносом части звеньев производственной цепочки в третьи страны (преимущественно в развивающиеся из развитых). Таким образом, в рамках ЦДС в выпуске конечного товара участвует несколько стран, каждая из которых вносит свою долю добавленной стоимости.

Процесс фрагментации производственного процесса требует новых подходов как к статистическому анализу международной торговли, так и к разработке соответствующих мер регулирования в области промышленной и торговой политики. Важным вопросом является понимание

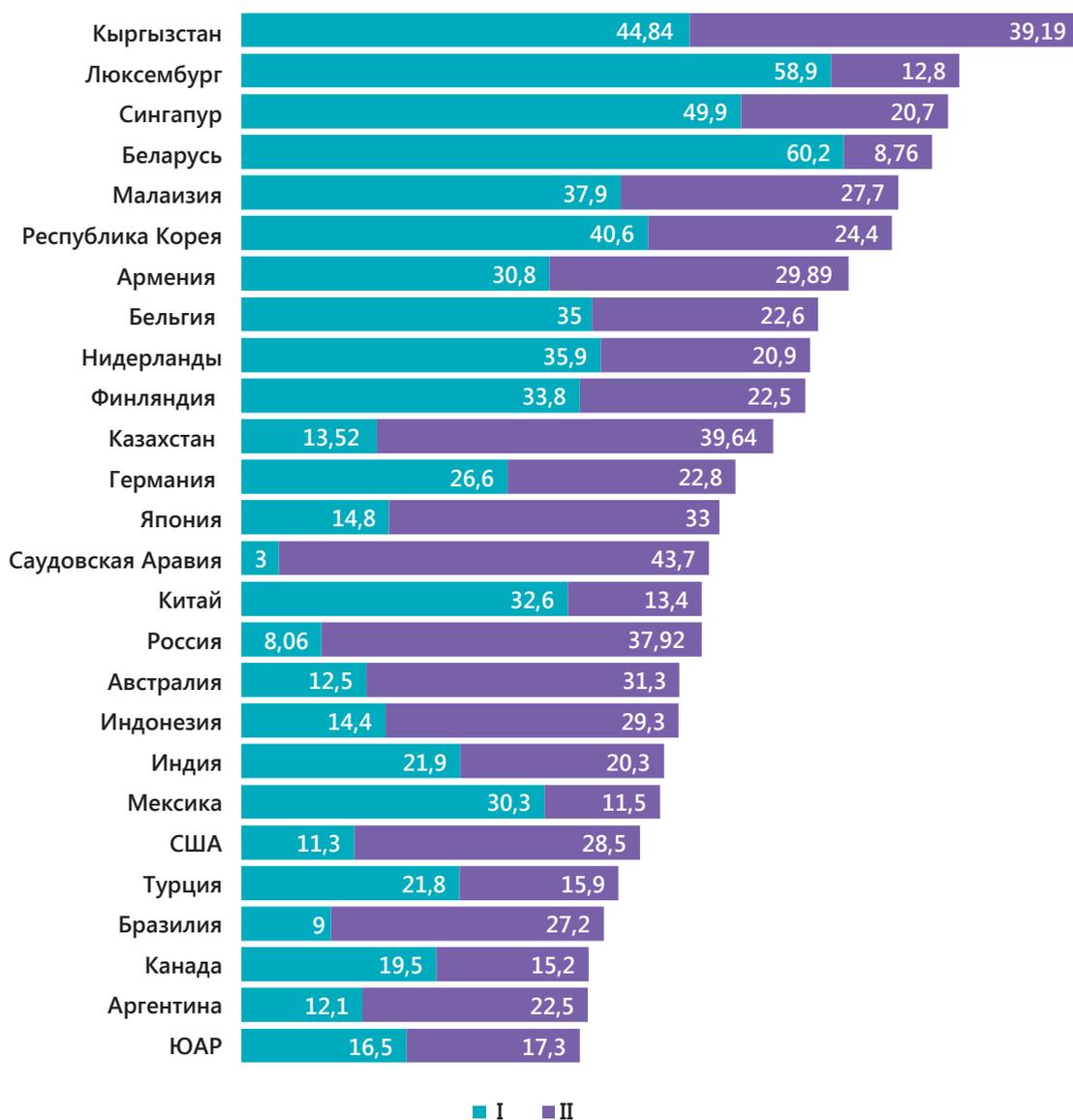
структуры мировой торговли, выявление основных экспортных рынков, структуры торговых балансов стран как при многостороннем, так и двустороннем сотрудничестве, определение и анализ важнейших сравнительных преимуществ национальных экономик в терминах добавленной стоимости. Обсуждаемыми вопросами являются тематики конкурентоспособности национальных производств и экономики в целом, доступа на рынки, роли капитала, сектора услуг и регулирования торговли «за границей» (behind-the-border).

На *рисунке 12* проиллюстрировано участие некоторых стран в ЦДС на нисходящих и восходящих этапах. В первом случае речь идет об использовании иностранных компонентов для нужд собственного экспорта (рассчитывается как доля иностранной добавленной стоимости в экспорте страны), во втором — об интенсивности использования национальных компонентов в экспортоориентированном производстве других стран (доля национальной добавленной стоимости в экспорте третьих стран). При этом участие стран на разных этапах имеет двоякую трактовку. Так, высокий процент участия на уровне нисходящих связей может, с одной стороны, означать наличие развитой обрабатывающей промышленности, а с другой — высокую зависимость от импортного сырья. Активное участие страны на этапе восходящих связей зачастую может говорить о сырьевом характере ее экономики, экспортирующей, преимущественно, продукцию низкого передела. Однако в некоторых случаях это также может быть обусловлено наличием отраслей услуг, способных генерировать высокую добавленную стоимость (ИКТ, услуги программирования, консалтинг, финансовые услуги и т. д.).

Индекс участия в ЦДС (восходящие + нисходящие связи) в среднем в мире составляет 57%, в развитых странах он достигает 59%, в развивающихся — 52%. Наиболее интегрированными в мировые цепочки добавленной стоимости являются страны ЕС, а также страны Восточной и Юго-Восточной Азии, к ним относятся: Люксембург, Тайвань, Сингапур, Малайзия, Республика Корея, Словакия, Бельгия, Нидерланды, Финляндия.

Относительно высоки показатели крупных стран, являющихся поставщиками энергетического сырья — Норвегии, России, Саудовской Аравии — которое в дальнейшем используется как промежуточный компонент в производственной цепочке и экспорте третьих стран. Крупные развивающиеся страны — Китай, Индия, Бразилия, Мексика, Аргентина — вовлечены в глобальные ЦДС в меньшей степени, нежели более мелкие по размерам экономики — Филиппины, Малайзия, Таиланд, Чили, Вьетнам. Уровень участия крупных развитых стран в глобальных ЦДС также дифференцирован: в Германии он составляет 49,5%, в Японии — 47,7%, США — 39,8%. Наименее активно в глобальных ЦДС участвуют Бразилия, Канада, Новая Зеландия и ЮАР. В данном случае сказывается сочетание двух факторов — географического (удаленность от основных торговых центров) и структурного (ресурсный характер экономики).

Рисунок 12 — Участие стран в ЦДС на нисходящих (I) и восходящих (II) этапах.



*Примечания:*

\* Типы включенности в GVC: I — восходящие связи — доля импортных компонентов в экспорте страны; II — нисходящие связи — доля национальных промежуточных товаров, используемых для переработки и дальнейшего экспорта третьих стран. Источник: расчеты ВАВТ-ЦЭФИР по данным ГТАР9 (Центр по изучению мировой торговли университета Пердью. Центр предоставляет базу данных ГТАР; 9-я версия содержит, в числе прочего, таблицы «затраты-выпуск» для 140 стран и регионов для 2004, 2007 и 2011 годов). (ГТАР, 2017).

По обновленным в 2017 году данным ОЭСР и ВТО, около 38% национальной добавленной стоимости России поставляется в третьи страны в качестве промежуточных (в первую очередь сырьевых) товаров для последующей переработки. В развитых странах данный показатель, как правило, не превышает 9%, для развивающихся — 14% [30]. Содержание зарубежной добавленной стоимости в экспорте России достигает 13,7%, согласно информации ОЭСР и ВТО. Отметим, что среднегодовой прирост объемов зарубежной добавленной стоимости, используемой для производства национального экспорта, составил около 12,5% в 1995-2011гг<sup>8</sup>. По данному показателю Россия находится на уровне, сравнимом с развивающимися странами, для которых этот показатель достигает 12,4%. В развитых странах прирост традиционно меньше — 8,4%. Сравнивая показатели участия России в восходящих и нисходящих связях за указанный период времени, можно сделать вывод о том, что ключевое изменение в структуре создания добавленной стоимости заключается в повышении доли экспортируемой добавленной стоимости за рубеж, преимущественно за счет промежуточных товаров с низкой степенью обработки.

В результате общая вовлеченность России в глобальные ЦДС находится на уровне 52–53%. Как для развитых, так и для развивающихся стран, данный показатель несколько ниже (47–49%). Вместе с тем, распределение между участием в восходящих и нисходящих связях является более сбалансированным. В частности, в развивающихся странах показатели восходящего участия колеблются на уровне 23%, нисходящего — 25%, а в развитых — на уровне 24 и 25% соответственно.

С 1995 года во многих странах происходит снижение доли промышленного производства в создании добавленной стоимости. Наиболее существенно данные изменения прослеживаются для России и Китая (–9 и –6 п. п. соответственно). Вместе с тем, если в Китае структура создания добавленной стоимости сместилась в пользу сектора услуг (+7,7 п. п.), то для России характерно усиление зависимости от первичного сектора экономики (+5,6 п. п.). Евросоюз и США демонстрируют стабильное увеличение роли сектора услуг в создании добавленной стоимости в 2011 году по сравнению с 1995 годом (+5 и +4 п. п. соответственно). Можно утверждать, что в экономиках отмечаются существенные структурные сдвиги. Однако если в Китае, Евросоюзе и США — это движение к специализации на этапах создания продукта или услуги, приносящих больше добавленной стоимости, то в России — это укрепление зависимости от поставок энергоресурсов за рубеж.

<sup>8</sup> Временное ограничение до 2011 года объясняется сложностью обновления статистики (таблицы затрат-выпуска), выполняемой ОЭСР в рамках базы данных TiVA (Trade in Value Added). Последнее доступное обновление базы данных TiVA содержит информацию только до 2011-го года. Тем не менее данная статистика позволяет отследить направления развития глобальных ЦДС.

## 7.2. УЧАСТИЕ В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА

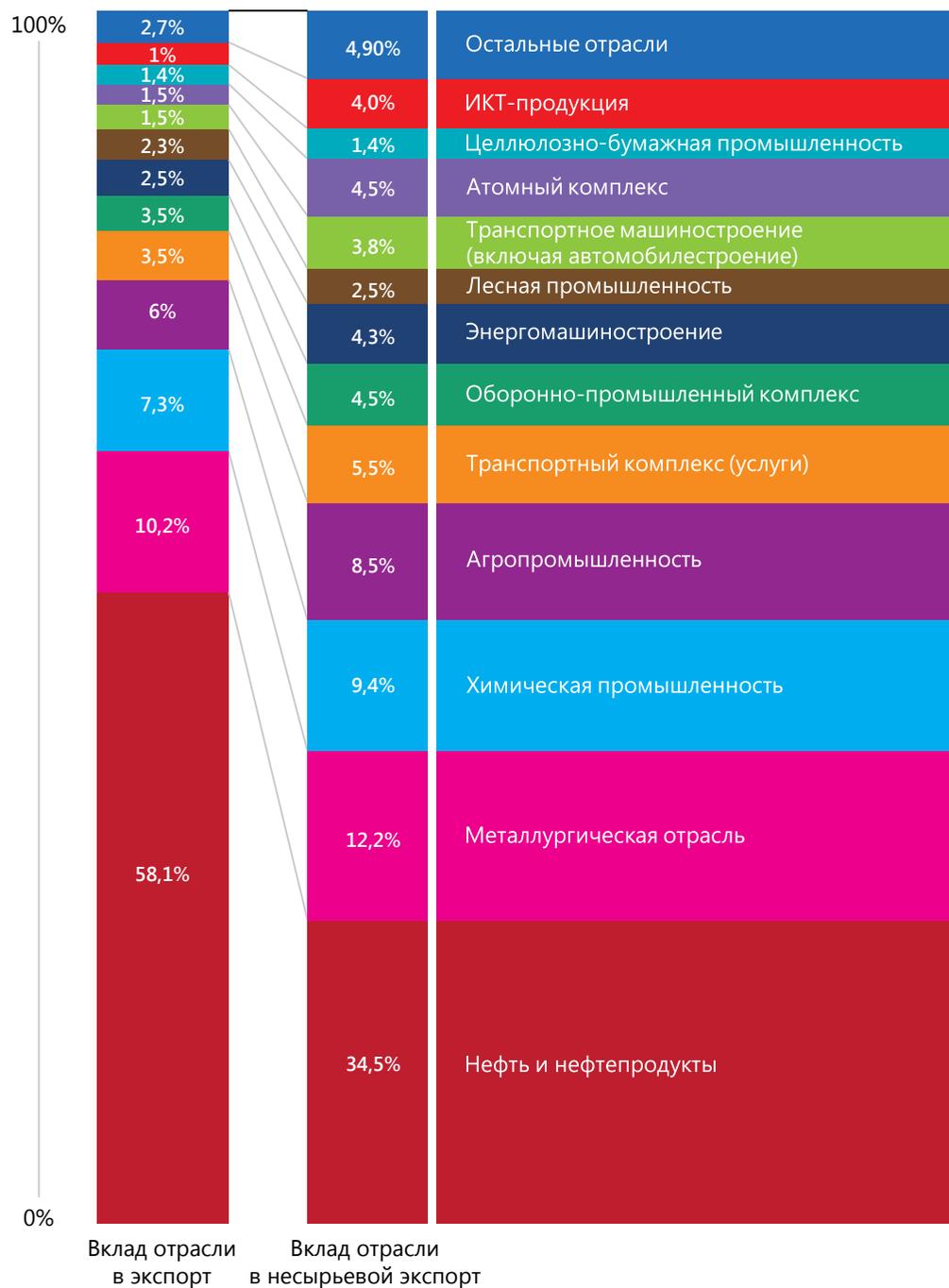
Создание национальной добавленной стоимости является одним из наиболее важных факторов, определяющих развитие экспортного потенциала и повышение конкурентоспособности на мировых рынках. Вместе с тем зарубежная добавленная стоимость, используемая в экспорториентированных производствах, также играет значительную роль.

Важнейшим источником роста конкурентоспособности отраслей как на внутреннем, так и внешнем рынках является стимулирование участия в ЦДС на этапе формирования восходящих связей, предполагающем активное использование иностранных компонентов (более дешевых материалов; комплектующих, национальные производители которых не обладают сравнительными преимуществами; высокотехнологичных узкоспециализированных компонентов, не производимых на территории страны). Подобная практика импортодополнения является источником роста конкурентоспособности национальных производств, приводит к увеличению активности участия компаний в ЦДС на более поздних этапах и формированию восходящих связей, что подразумевает рост экспорта несырьевой продукции более глубокой переработки в соответствующих отраслях.

В результате даже в странах с формирующимся рынком увеличение объемов импорта для производства экспорта способно повысить величину экспортируемой национальной добавленной стоимости. Вовлеченность в ЦДС через импорт компонентов и их последующее использование в производстве на территории страны может способствовать развитию и стимулированию экспорта несырьевых отраслей.

На сегодняшний день наибольшие доли экспорта российских производств приходятся на такие отрасли, как топливно-энергетический, металлургический, химический комплекс, агропромышленность, транспортные услуги, оборонно-промышленный комплекс, энергомашиностроение, лесная промышленность, транспортное машиностроение, атомный комплекс, целлюлозно-бумажная промышленность, сфера ИКТ (см. рисунок 13).

Рисунок 13 — Вклады отраслей в общую долю экспорта и несырьевой экспорт



Источник: расчеты ВАВТ.

Рисунок 14 иллюстрирует показатель содержания импорта, использованного для промежуточного потребления, в совокупном экспорте России в отраслевом разбивании. Отмечены первые 10 отраслей, для которых данный показатель максимален.

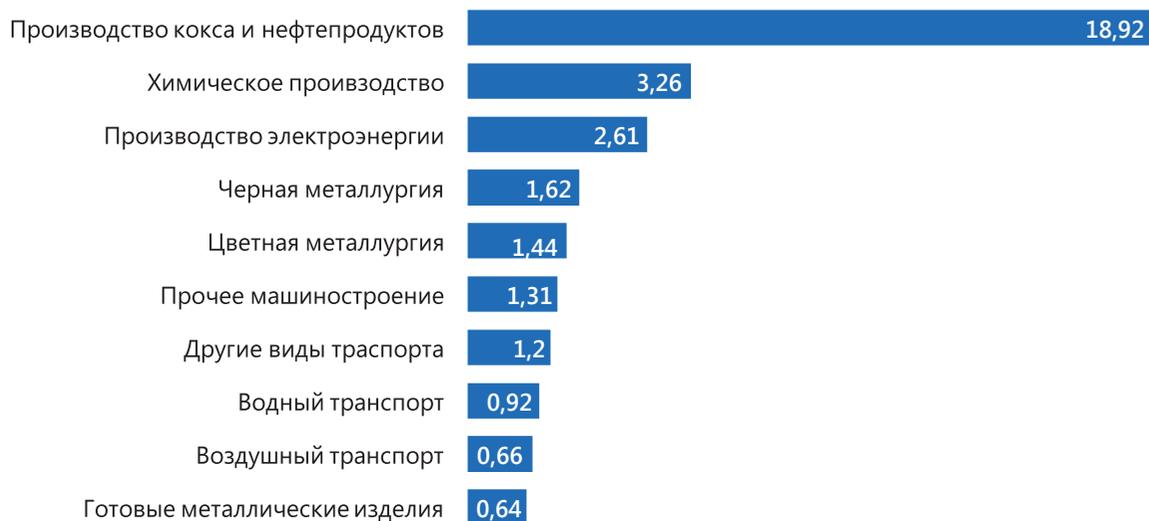
Рисунок 14 — Участие России в «восходящих связях» ЦДС



Источник: расчеты ВАВТ–ЦЭФИР по данным ГТАР9.

Следующий показатель иллюстрирует долю (в общем объеме экспорта России) стоимости тех товаров, которые экспортируются в страны-партнеры и используются там для промежуточного потребления при производстве товаров, идущих на экспорт в другие страны (см. рисунок 15).

Рисунок 15 — Участие России в «нисходящих связях» ЦДС



Источник: расчеты ВАВТ–ЦЭФИР по данным ГТАР9.

Перспективными с точки зрения расширения несырьевого экспорта среди отраслей, в наибольшей степени включенных в ЦДС, могут стать химическая отрасль, металлургический комплекс, машиностроение (в частности транспортное машиностроение, энергомашиностроение). Они имеют значительный вклад в достижение целевого значения экспорта несырьевых неэнергетических товаров в 2024 г.

Первоочередной задачей развития несырьевого экспорта и встраивания выделенных отраслей в глобальные ЦДС является определение товаров, обладающих сравнительным конкурентным преимуществом, либо, в случае отсутствия такового, наиболее экспортируемых товаров и нахождение перспективных партнеров для их поставок. В рамках данного доклада рассмотрим ряд отраслей, обозначенных ранее в качестве приоритетных для встраивания в глобальные ЦДС и наращивания несырьевого экспорта.

### 7.2.1. ХИМИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ

Анализ базы данных таможенной статистики «Руслана» за 2015 году<sup>9</sup> для российских химических компаний показывает, что наиболее значимая часть поступлений от продаж приходится на внутренний рынок. Доля выручки от экспорта составляет лишь 27%, а самыми распространенными экспортируемыми продуктами являются удобрения и мономеры для производства волокон и пластмасс.

Статистика ОЭСР из базы данных TiVA показывает, что российские товары химической промышленности активно используются в производстве других стран. Около 12% российской химической продукции, поставляемой за рубеж, используется в качестве промежуточного компонента для формирования экспорта третьих стран. Данную группу составляют преимущественно товары нефтехимии. Так, в структуре экспорта химической продукции за 2016 г. на их долю приходилось более 40%<sup>10</sup>. Это объясняется наличием значительных запасов нефтегазовых ресурсов, что обеспечивает российские химические компании конкурентным преимуществом в производстве базовой химии.

<sup>9</sup> Используются данные 2015 года, поскольку именно за этот период они доступны с максимальной степенью детализации.

<sup>10</sup> Согласно данным ITC Trade Map.

Вышеуказанная причина определяет текущую структуру экспорта и конкурентоспособные группы товаров<sup>11</sup>, среди которых имеются промежуточные химические продукты, используемые в дальнейшем для переработки за рубежом (к примеру, синтетический каучук). Таким образом, текущий российский экспорт поддерживается успехами в базовой нефтехимии и производстве простейших видов удобрений. Товарами с более глубокой степенью переработки являются шины.

В целом, тарифы для найденных конкурентоспособных товаров российской химической промышленности в странах-партнерах установлены в промежутке от 5% до 6,5%, создавая при этом незначительные препятствия для экспорта (см. приложения 1 и 5). Чрезмерных нетарифных ограничений, препятствующих расширению экспорта и встраиванию национальных химических компаний в ЦДС, для ключевых стран-партнеров не было обнаружено<sup>12</sup>. В силу особенности химических производств, большинство мер связано с соображениями безопасности, охраны здоровья населения и окружающей среды. В развивающихся экономиках встречается меньшее количество требований. Например, в Израиль полиэтилен может импортироваться свободно, а также без каких-либо количественных сборов и пошлин. Режимы Индии, ОАЭ и Венесуэлы способствуют упрощению экспорта удобрений на данные рынки. Швейцария же, наоборот, представляет достаточно большое число требований, а также вводит необходимость обязательных нотификаций торговых сделок. Одно из перспективных направлений экспорта — это диводородфосфат аммония (RCA = 10,8). Однако во многих странах данный продукт относится к списку опасных веществ и не может ввозиться для свободной продажи.

<sup>11</sup> На основе данных таможенных деклараций выявляются наиболее экспортируемые товары и направления экспорта. Для перечня наиболее экспортируемых товаров проводится оценка показателя выявленных конкурентных преимуществ (Revealed Comparative Advantage, RCA) на 2014 г. и 2016 г. по 6 знакам ТН ВЭД. Сравнение показателей 2014г. и 2016г. поможет избежать искажений, вызванных экономической нестабильностью и изменением курса рубля на протяжении последних лет. Для товаров, обладающих сравнительными конкурентными преимуществами (то есть  $RCA > 1$ ), либо, в случае отсутствия таковых, наиболее экспортируемых товаров проводится анализ возможностей для наращивания экспорта. За основу берутся статистические данные и методология оценки ITC Trade Map. В рамках данного анализа, во-первых, строятся соответствующие графики, отражающие результаты сравнения темпов роста российского экспорта, темпов роста импорта соответствующей продукции в мире и темпов роста мировой торговли в целом. Принимаем, что в тех случаях, когда российский товар обладает конкурентным преимуществом, экспорт Россией данного товара достаточно велик и растет темпами выше средних темпов мировой торговли, но тем не менее, темпы роста импорта данного товара выше, нежели темпы роста экспорта данного товара Россией, имеются возможности для наращивания Россией экспорта данного товара при определенных условиях. Во-вторых, проводится оценка и выявление наиболее перспективных рынков для наращивания российского экспорта. На основе данных ITC Trade Map строится график, отражающий доли российского экспорта на рынке страны-партнера, темпы роста импорта страны-партнера, а также сравнения темпов роста российского экспорта и импорта страны-партнера данной продукции. В случае если товар обладает конкурентным преимуществом, активно экспортируется, но темпы роста экспорта России ниже, чем темпы роста импорта данного товара страны с растущим спросом на данный товар, принимаем, что при определенных условиях есть возможности для наращивания экспорта данного товара на рассматриваемый рынок. Данный анализ проводится для всех рассмотренных отраслей.

<sup>12</sup> По данным ITC Market Access Map.

Наибольшие сложности, связанные с экспортом российской химической продукции, обладающей сравнительным конкурентным преимуществом, характерны для рынка Китая и вызваны требованиями лицензирования (отсутствует автоматическое лицензирование), необходимостью прохождения процедур инспектирования. Кроме того, импортер должен быть зарегистрирован в специальном реестре (за плату) КНР.

Интересным представляется тот факт, что 78% эпсилон-капролактама (товар обладает сравнительными конкурентными преимуществами) Россия поставляет в Китай. Данное волокно широко используется в производстве одежды и капрона, которые затем импортируются обратно в Россию. При этом 1/3 общего объема производства капролактама в России и около 50% общероссийского экспорта продукта обеспечивается Кемеровским акционерным обществом «Азот». Экспорт же изопреновых каучуков обеспечивается, в основном, двумя производителями — ПАО «Синтез-Каучук» и СИБУР-Тольятти. Основное направление экспорта для первого — Китай, а для второго — Украина. Ключевым импортером метанола как наиболее эффективного и дешевого растворителя выступает Финляндия (62% экспорта). При этом, конечно, также важно учитывать, что Финляндия здесь становится транзитным пунктом для других стран ЕС, где популярно и допустимо использование метилового спирта в качестве одной из добавок автомобильного топлива. Среди конкурентоспособных товаров высокого передела особо стоит отметить готовые шины. На территории РФ располагается ряд заводов иностранных производителей, демонстрирующих уверенный рост экспорта произведенных в России шин для легковых авто за рубеж. Так, например, шинный завод Continental в Калуге нарастил долю экспорта с 20% в 2015 году до 30% в 2016 году. Финская Nokian Tyres порядка 70% продукции российского завода во Всеволожске поставляет на экспорт.

Возможности для расширения производства и экспорта заложены, в том числе, в сокращении издержек компании не только на осуществление экспорта, но и на само производство. Расходы на импорт компаний химической отрасли России составляют ощутимую долю (13% от общего объема издержек). Небольшую долю занимают готовые товары, импортируемые с целью перепродажи, но существенная часть приходится и на оборудование и комплектующие. 10% приходится на машины и лабораторное оборудование, что является очевидным сигналом устаревания технической базы и невозможности приобретения аналогов на отечественном рынке. Стоит отметить, что текущие ставки таможенных пошлин по данной группе товаров установлены на нулевом уровне, что не накладывает дополнительного бремени на российские компании. Еще 3% в импорте составляют полиметиленифенилизоцианаты (МДИ). В настоящее время МДИ в России практически не производятся, что приводит к потерям потенциальных прибылей в отрасли. Полимерный МДИ служит сырьем для всех трех основных типов пенополиуретанов и имеет самое широкое применение, охватывающее производство сидений автомобилей и мебели, термоизоляции холодильных систем и труб, искусственной древесины, деталей интерьера

автомобилей. Некоторые производители озабочены удорожанием импортного МДИ (также и вследствие ослабления российского рубля), что побуждает их к попыткам создания отечественных производств. К последним примерам можно отнести планы строительства предприятий такими компаниями, как ЗАО «Группа Оргсинтез», «Промсинтез» совместно с «Башкирской содовой компанией», СИБУР. Однако до сих пор соответствующих мощностей в эксплуатацию введено не было.

Одним из ключевых барьеров для встраивания национальных химических компаний в глобальные ЦДС на более верхних «этажах» остается низкая доля в производстве химической продукции товаров высокого передела. Как было отмечено ранее, российские химические компании ориентируются преимущественно на создание товаров базовой химии, требующих достаточных запасов сырья. Основной причиной сложившейся ситуации российские химические компании называют острую нехватку средств на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. В частности, данная причина указывается представителями одной из крупнейших российских компаний АО «СКТБ «Катализатор», специализирующейся на разработке новых технологий приготовления и производства катализаторов, сорбентов и носителей для катализаторов, применяемых в таких отраслях, как очистка газов, медицина, экология.

## 7.2.2. ЭНЕРГОМАШИНОСТРОЕНИЕ

Согласно информации из базы данных таможенной статистики «Руслана», в структуре выручки российских компаний энергомашиностроения с большим отрывом лидируют продажи на внутреннем рынке. На их долю приходится почти 90% всех поступлений, в то время как экспортная доля занимает лишь 3%, что свидетельствует о приоритетности национального рынка для российских компаний. Тем не менее потенциал для наращивания экспорта также имеется.

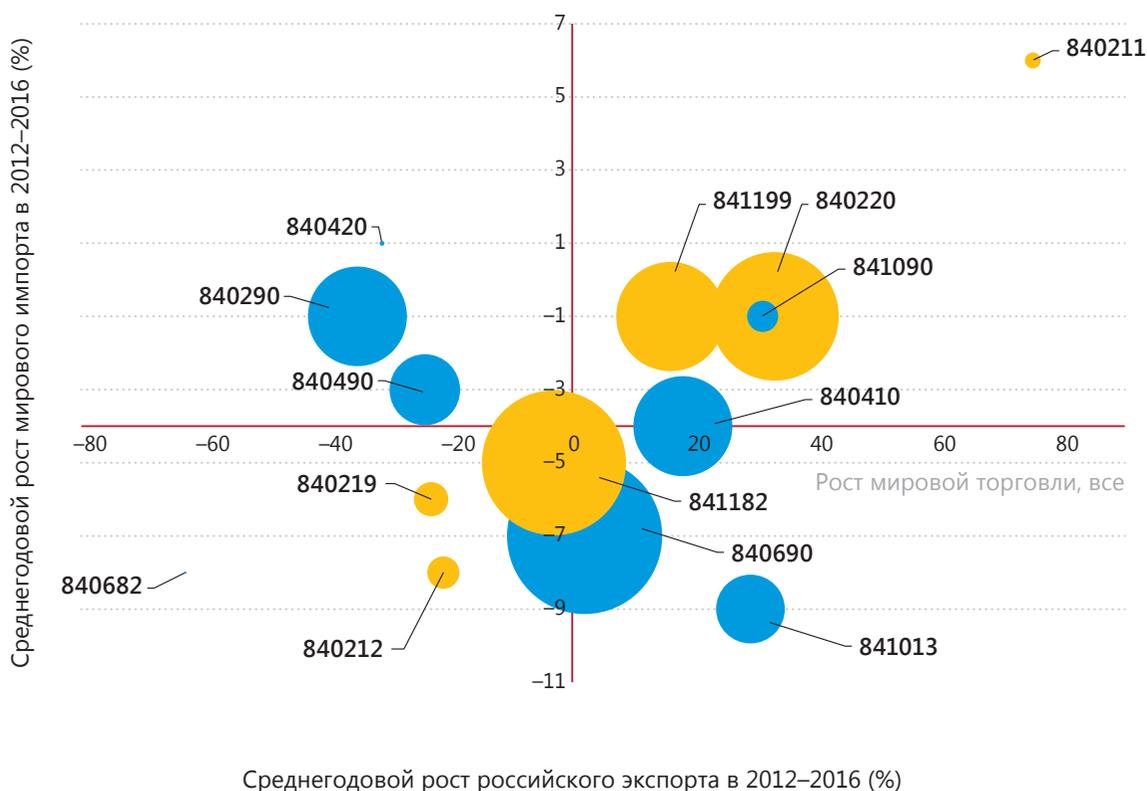
В 2016 году Россия экспортировала продукции энергомашиностроения на сумму 251,4 млн долл. Основными товарными группами в российском экспорте в 2016 году стали части для паротурбинных установок (ПТУ) и гидротурбинных установок, а также газовые турбины разной мощности, включая детали к ним. Наибольшие доли экспорта приходятся на страны ЕАЭС (более 35% в 2016 году), Восточной Европы (более 10%), развивающиеся страны Азии (в т. ч. Индия — 5,7%, Китай — 4,6%) и Латинской Америки.

Согласно оценке авторов, конкурентными преимуществами в отрасли энергомашиностроения обладает российская продукция для АЭС. В частности, самые высокие значения RCA были найдены для тепловыделяющих элементов (ТВЭЛ), необлученных (ТН ВЭД 840130) и частей ядерных реакторов (ТН ВЭД 840140). Вместе с тем,

вероятно по причине девальвации валюты, дополнительные преимущества появились в 2016 г. для товарных позиций «гидравлические турбины и водяные колеса мощностью более 10000 кВт» (ТН ВЭД 841013), а также частей к ним (ТН ВЭД 841090).

Если рассматривать товарные позиции российского энергомашиностроения, обладающие потенциалом для наращивания объемов экспорта, то среди наиболее экспортируемых товаров — это части вспомогательного оборудования (ТН ВЭД 840490), конденсаторы для пароводяных и паросиловых установок (840420), части котлов паровых и котлов перегретой воды (840290). Что касается потенциального географического расширения экспорта конкурентоспособной российской продукции энергомашиностроения, то здесь стоит отметить уже приоритетные для крупных российских компаний развивающиеся страны Азии (Китай, Индия), Латинской Америки (Чили), Ближнего Востока (Турция), Восточной Европы (Литва, Болгария, Эстония).

Рисунок 16 — Возможности роста экспорта российской продукции энергомашиностроения



Примечание: синий круг — Россия является нетто-экспортером товарной группы; желтый круг — Россия является нетто-импортером товарной группы; размер круга пропорционален объемам российского экспорта.

Источник: расчеты ВАВТ по данным ITC Trade Map.

Тарифные барьеры в указанных выше странах для конкурентоспособной продукции из России колеблются в зависимости от степени обработки товара — от 2,7% (преимущественно части котлов) до 10% (на готовые турбины). Нетарифные барьеры играют в основном регулирующую роль и представлены стандартными требованиями.

Значимым барьером для расширения присутствия за границей российских компаний могут стать устанавливаемые в крупных развивающихся странах требования по содержанию местных компонентов и созданию СП с местными предприятиями при строительстве энергетических объектов, ограничения в участии в государственных закупках. Например, в Индии с 2016 г. национальным поставщикам было предоставлено преимущество при участии в тендерах для проектов в области энергетики, финансируемых за государственный счет. При отсутствии индийских компаний, способных произвести необходимую продукцию, в тендерах могут участвовать и иностранные производители, однако для этого им необходимо создать СП с местными компаниями.

Ключевые факторы, препятствующие эффективному позиционированию российской энергомашиностроительной продукции на внешних рынках и встраиванию российских компаний в глобальные ЦДС, связаны прежде всего с общей конкурентоспособностью отрасли и состоянием российской экономики (вызвавшее в т. ч. снижение доступности заемных средств), а не с торговыми ограничениями. В связи с этим особую актуальность имеют меры поддержки, направленные на решение двух ключевых проблем российского энергомашиностроения: технологического отставания и изношенности производственных фондов. В соответствии с данными, отраженными в Стратегии развития энергомашиностроения Российской Федерации на 2010–2020 годы и на перспективу до 2030 года, износ основных предприятий энергомашиностроения достигает 60%. Данная проблема не потеряла своей актуальности в связи с ограниченной доступностью кредитного финансирования, на фоне которой при реализации инвестиционных программ предприятия вынуждены ориентироваться прежде всего на собственные средства.

В приказе Минпромторга, утвердившем план мероприятий по импортозамещению в отрасли энергетического машиностроения, содержались показатели, указывавшие на сохраняющуюся высокую долю импорта в потреблении для газотурбинных установок (ГТУ) (от 80 до 100% в зависимости от мощности установок) и возобновляемой энергетики (100% для ветрогенерирующих установок и 80% для фотоэлектрических солнечных модулей). Рассмотрение вопроса импортозависимости на примере конкретных компаний в целом подтверждает указанные выше тенденции. Так, согласно статистическим данным, основанным на анализе таможенных декла-

раций восьми крупных российских энергомашиностроительных компаний<sup>13</sup>), 33% от всего объема их издержек в 2015 г. приходилось на импорт (включая материалы для собственного производства, закупки машин и оборудования).

Стоит отметить, что стоящие на первом месте в объеме импорта турбогенераторы преимущественно используются в ГТУ. На большинство частей для газовых турбин действует нулевая ставка таможенной пошлины. Кроме того, в 2015 г. с целью поддержки производителей газовых турбин была временно обнулена ставка пошлин на части для газовых турбин мощностью более 50 000 кВт (код ТН ВЭД 8411990092; будет применяться до конца августа 2019 г.).

Среди других составляющих импорта российских компаний следует отметить капитальные товары (различные виды станков с числовым программным управлением, обрабатывающие центры, огнеупорные кирпичи). На них действуют ставки таможенных пошлин в размере от 5 до 13,6%. Снижение пошлин на данные категории товаров может способствовать уменьшению издержек указанных предприятий на обновление производственных фондов.

С точки зрения содействия экспорту энергомашиностроительной продукции стоит обратить внимание поддержку российских ПИИ за рубежом. Приобретая активы узкоспециализированных компаний, крупные ТНК не только расширяют географию своих рынков и реализуют экономию от масштаба, но и за счет опыта таких компаний повышают уровень собственной конкурентоспособности. По этому пути, в частности, идет российская компания «Силовые машины», которая приобрела предприятия в Бразилии и Хорватии. Вместе с тем очевидно, что по масштабам своей активности она значительно уступает крупным компаниям-лидерам отрасли и, наряду с другими российскими компаниями, нуждается в государственной поддержке, особенно в части получения доступных долгосрочных кредитов.

Другим возможным направлением работы может стать исследование возможностей поддержки сервисного направления деятельности крупнейших российских предприятий за рубежом. В настоящее время в энергомашиностроении поставка услуг (проектировка станций, установка и обслуживание оборудования и т. д.) составляет большую долю выручки крупных компаний по сравнению с поставкой оборудования. Например, в 2016 г. услуги доминировали и в структуре новых заказов (57,5%), и в структуре выручки GE (64%).

Наконец, важным элементом поддержки участия российских энергомашиностро-

---

<sup>13</sup> В выборку были включены следующие компании: Уральский турбинный завод, Калужский турбинный завод, Таганрогский котлостроительный завод «Красный котельщик», ООО «Русские газовые турбины», Сименс Технологии Газовых Турбин, АО РЭП Холдинг, ОАО ОДК Газовые турбины, НПО Элсиб.

ительных компаний в глобальных ЦДС может стать расширение их поддержки на межгосударственном уровне. В частности, помимо непосредственного лоббирования интересов российских производителей, она может включать информационную поддержку компаний при выходе на новые рынки, в т. ч. по вопросу структуры и особенностей организации местного рынка, проводимых тендеров, условий участия в них и т. д. Подобная поддержка может сыграть важную роль не только при освоении приоритетных для российских компаний рынков, перечисленных ранее, но и при «возвращении» России на перспективный африканский рынок энергомашиностроения, активно осваиваемый в настоящее время как западными, так и китайскими и индийскими производителями.

### 7.2.3. АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЕ

Согласно таможенной статистике, представленной в базе данных «Руслана», 88% (18,5 млрд долл.) выручки российских автомобильных компаний в 2015 году приходилось на поступления от продаж на внутреннем рынке и лишь 2% — от продаж в третьих странах.

Основу экспорта российских автомобильных компаний по состоянию на 2016 год составляют преимущественно готовые автомобили и отдельные комплектующие — кузова для легковых авто, двигатели и свечи зажигания.

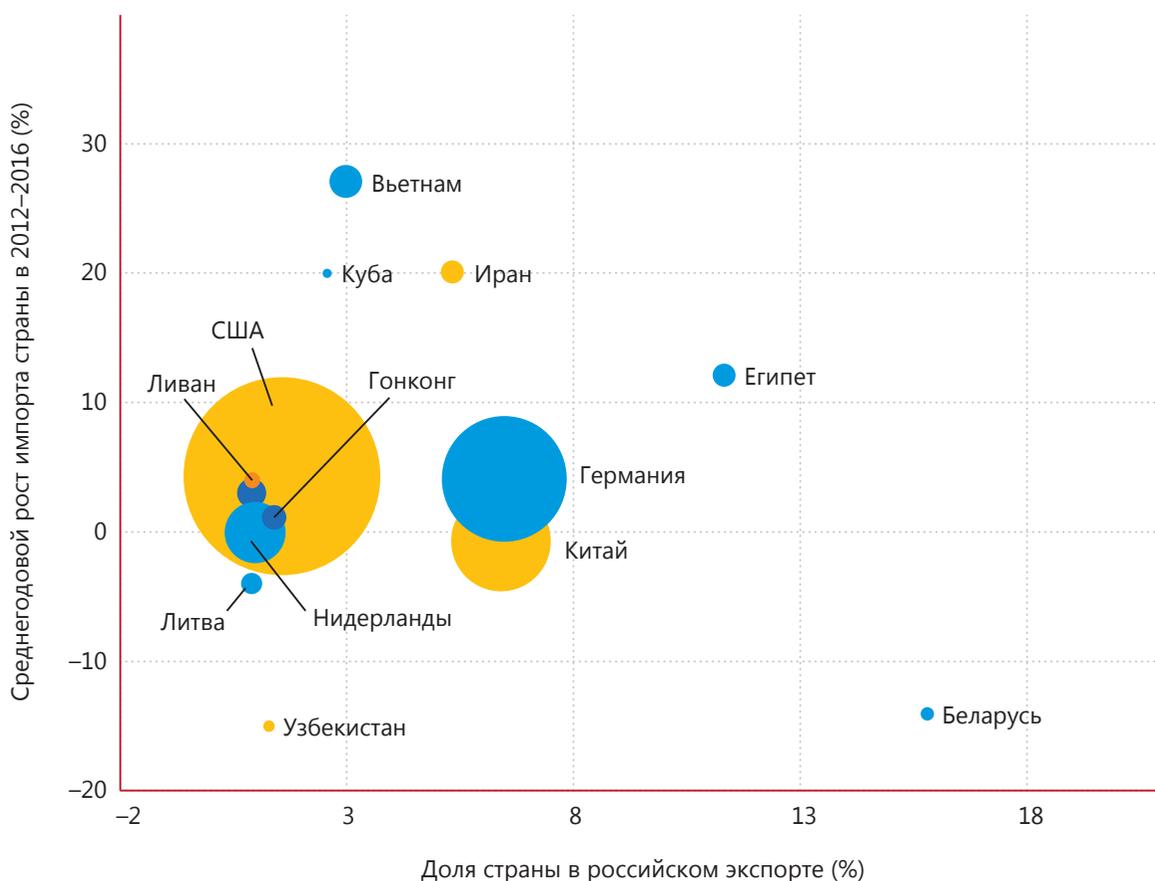
70% всех поставок автомобильной продукции России в 2016 году приходилось на Казахстан, Беларусь, Египет, Китай, Германию, Иран, Украину и Алжир. В период 2012–2016 гг. наиболее высокий прирост экспорта наблюдался в странах дальнего зарубежья, а именно в Ливане (667%), Иране (549%), Китае (209%), Гонконге (189%), Нидерландах (117%), Вьетнаме (95%) и Германии (90%). В свою очередь для стран СНГ за такой же промежуток времени характерна отрицательная динамика.

Анализ конкурентоспособности экспорта национальных производителей авто показал, что всего 7 товарных позиций обладают сравнительными конкурентными преимуществами (показатель  $RCA > 1$ ). Прежде всего это промежуточные компоненты, используемые для дальнейшего производства (двигатели, проводники, корпуса подшипников, части двигателей). Легковые авто (ТНВЭД 870323, объем двигателя от 1,5 л. до 3,0 л.), транспортные средства специального назначения и грузовые авто (ТНВЭД 870590, аналогичный объем двигателя) также получили значения  $RCA$  больше единицы. В том числе благодаря девальвации рубля конкурентоспособными стали последние два вида готовых транспортных средств, указанных ранее.

В качестве стран, обладающих дальнейшим потенциалом для наращивания российского экспорта конкурентоспособной продукции автомобильной промыш-

ленности, были выделены США, Китай, Иран, а также Узбекистан. Нарастание экспорта в США в ближайшей перспективе маловероятно ввиду наличия высококонкурентоспособных американских автомобильных компаний, действия экономических санкций в отношении России, а также существенного различия в требованиях стандартов по безопасности и экологичности автомобилей. Китайский рынок сложен для проникновения с точки зрения наличия конкурентоспособных производств, а также высоких ставок ввозных таможенных пошлин. Так, по заявлению представителей АвтоВАЗ, размер импортной пошлины для модели Lada 4x4 превышает половину ее стоимости.

Рисунок 17 — Перспективы диверсификации экспорта российской конкурентоспособной продукции автомобилестроения



Примечание:

\*Желтый круг: темп роста российского экспорта < темп роста общего импорта страны партнера; синий круг: темп роста российского экспорта > темп роста общего импорта страны партнера; размер круга пропорционален доли национального экспорта в общем импорте страны партнера.

Источник: расчеты ВАВТ по данным ITC Trade Map.

Интересным рынком для наращивания экспорта в рамках глобальных ЦДС может стать Германия. Среднегодовые темпы прироста экспорта РФ автомобильной продукции в Германию превышали темпы прироста импорта этой страны продукции автомобилестроения за период 2014–2016 гг. При этом более половины экспорта приходилось на товарную позицию 870323 (транспортные средства с двигателем внутреннего сгорания с рабочим объемом двигателя более 1,5 л. но не более 3,0 л.). С 2014 г. наблюдается стремительный рост экспорта этой позиции в Германию — с 0,805 млн долл. в 2014 г. до 88,1 млн долл. в 2016 г. Данная категория автомобилей подходит под описание моделей BMW, которые производятся в Калининградской области на мощностях компании «Автотор», из чего можно сделать вывод о том, что, вероятнее всего, немецкие поставщики наращивают импорт произведенных в России автомобилей немецких концернов. Это обусловлено наличием конкурентных преимуществ в издержках.

Наиболее высокие тарифы установлены в отношении конкурентоспособных транспортных средств с двигателем внутреннего сгорания с рабочим объемом двигателя более 1,5 л., но не более 3,0 л. (ТНВЭД 870323) на растущем рынке Китая, ставка ввозной таможенной пошлины на данную позицию достигает 25%. На рынке Китая также действует высокая ставка в отношении двигателей, используемых для приведения в движение транспортных средств группы 87, она установлена на уровне 9%. Сами производители автомобилей в РФ отмечают крайне высокие ставки ввозных таможенных пошлин на готовые автомобили на рынках Вьетнама — от 30 до 70%, Египта — 40%. В качестве разрешения данной проблемы ряд компаний видит необходимость открытия собственных производственных мощностей на данных рынках. Так, производственная компания «Соллерс» и Группа ГАЗ выражают заинтересованность в открытии совместных предприятий по производству автомобилей во Вьетнаме с целью дальнейшего выхода на рынки АСЕАН. Однако сложность заключается в том, что комплектующие, поставляемые для сборки, также облагаются довольно высокими ставками ввозных таможенных пошлин, что подтверждает компания «КамАЗ», у которой с 2006 года есть завод во Вьетнаме. Представители «КамАЗа» отмечают необходимость в заключении договоренностей о преференциях сборочным производствам (о льготных ставках на комплекты для сборки).

В части нетарифных барьеров наблюдается большое количество требований о необходимости прохождения предварительной инспекции и тестирования для товаров автомобилестроения России, имеющих экспортный потенциал, при поставках на рынок Китая. Более того, китайский поставщик должен быть зарегистрирован в специальном реестре, чтобы иметь право импорта определенных продуктов (например, двигателей, которые относятся к категории «чувствительных» товаров), для прохождения регистрации импортеры должны соблюдать определенные требования к документации и выплачивать регистрационные сборы. На рынке Ирана для данных товаров действует похожее требование — каждая фирма, которая

предварительно упаковывает или импортирует любой товар для продажи, должна зарегистрировать свое имя и полный адрес в соответствующем органе. Все упакованные товары должны иметь ярлык с указанием имени и адреса производителя или импортера, названия товара, количества нетто, месяца и года его упаковки.

Наиболее строгие нетарифные меры применяются в Европейском союзе (приоритетные направления — Германия и Литва) в частности, требования, связанные с экологичностью поставляемых авто и их компонентов. Так, согласно Регламенту (ЕС) № 1005/2009 импорт продуктов и оборудования, содержащих или использующих в производстве озоноразрушающие вещества (ОРВ) в Европейский Союз, запрещен. Кроме того, в ЕС действуют специальные требования по маркировке к продукции и оборудованию (комплектующие авто), содержащих фторированные парниковые газы.

Наибольшие трудности для выхода на рынок ЕС также создают требования к соответствию автомобилей европейским нормам токсичности. В частности, Группа ГАЗ и АвтоВАЗ отмечают трудности в соответствии экологическим стандартам Евро-6. Во-первых, чтобы им соответствовать, отечественным производителям не хватает технологий для производства двигателей. Во-вторых, в России отсутствуют специальные технические станции, которые смогли бы осуществить необходимую оценку на соответствие отечественных авто требованиям Евро-6. На пути к решению первой проблемы АвтоВАЗ уже делает первые шаги, например, в феврале 2017 г. АвтоВАЗ получил от Альянса Renault-Nissan одобрение на производство моторов HR16 по полному циклу. А Группа ГАЗ в 2017 г. заключила контракт с Volkswagen на поставку дизельных двигателей, соответствующих современным нормам ЕС. Однако в целом технологический уровень локализации производства остается низким, отечественным производителям доверяют, как правило, производство и сборку простых с точки зрения технологической сложности узлов и агрегатов.

Важно понимать, что по результатам анализа таможенных деклараций от 2015г. доля импорта в совокупных издержках крупнейших компаний автомобилестроения России составила внушительные 34% или 7,3 млрд долл. Согласно базе данных TiVA, основные иностранные компоненты, используемые в экспорте автомобилей, произведенных на территории России и экспортируемых в третьи страны, происходят из Германии (45%), Японии (28%) и Республики Корея (18%), что объясняется наличием производственных мощностей автомобильных компаний данных стран в России. Структура импорта автомобильных производителей России довольно диверсифицирована. Наибольшая доля в структуре импорта принадлежит двигателям с рабочим объемом более 1000 см<sup>3</sup>, используемых для промышленной сборки легковых авто. Для данной товарной позиции, как и для всей продукции, предназначенной для промышленной сборки на территории РФ, установлена нулевая ставка ввозной таможенной пошлины. При этом стоит подчеркнуть, что данными

ставками могут пользоваться только те автопроизводители, которые соответствуют режиму промсборки-2. Ставки выше нуля встречаются для отдельных комплектующих автомобилей, которые используются вне целей промышленной сборки, а для ремонта или замены бывших в употреблении автомобильных запасных частей.

Что касается внутренних факторов, препятствующих наращиванию экспорта и встраиванию национальных производителей в глобальные ЦДС, то важно отметить роль высоких логистических затрат в составе цены готовых автомобилей и комплектующих. Согласно представителям Volkswagen Group Rus, в настоящее время даже с учетом девальвации рубля этот фактор остается критическим. Они отмечают, что до сих пор автомобили, производимые на российских мощностях, с учетом логистических издержек стоят дороже аналогичной модели, произведенной в Европе. Согласно их мнению, в данной ситуации, ключевую роль должно сыграть повышение уровня локализации, что позволит покрыть данные издержки.

## 7.2.4. МЕТАЛЛУРГИЯ

Металлургическая промышленность, наряду с транспортным машиностроением и легкой промышленностью, относится к отраслям с наибольшей степенью фрагментации производства. Ввиду большого количества видов производимой промежуточной и конечной продукции, металлургия характеризуется длинными и сложными производственными цепочкам, входит в число одних из наиболее глобализированных отраслей.

По итогам 2016 года в показателях добавленной стоимости удельный вес металлургии в ВВП составил 2,5%, в промышленности — 9,7%, в том числе в обрабатывающем промышленном секторе — 18,5%<sup>14</sup>. В российской черной металлургии доля производства продукции высоких переделов достигает 76%, в то время как в цветной металлургии, поставляющей за рубеж 75% всей производимой продукции, все с точностью наоборот — только 22% металлов подвергается дальнейшей обработке для получения плит, листов, труб, проволоки и порошков. В целом российская металлургическая промышленность на 46%<sup>15</sup> является экспортно-ориентированной отраслью и обеспечивает около 10% валютных поступлений от внешнеэкономической деятельности страны. Однако большую часть экспортных поставок и в черной, и особенно в цветной металлургии составляет продукция низкого передела.

Россия входит в число крупнейших производителей стали в мире, занимая пятую строчку после США в глобальном рейтинге по объему ее выработки (70,8 млн тонн,

<sup>14</sup> Рассчитано по данным ОКВЭД 7 (КДЕС Ред. 1.1).

<sup>15</sup> Доля от совокупного объема производства.

или 4,3% мирового производства). Кроме того, Россия является одним из ведущих продуцентов и экспортеров рудных сырьевых ресурсов. Страна охватывает соответственно 4,5% и 39,2% мирового производства и экспорта чугуна (по данным за 2016 года).

Согласно базе данных TiVA, доля промежуточной иностранной добавленной стоимости в российском экспорте продукции черной и цветной металлургии составляет 3,9%, в Турции — 6,0%, Республике Корея — 4,7%, Германии — 3,1%, Люксембурге — 2,6%, Японии — 1,8%, Бразилии — 1,1%, США — 1,0%. Наиболее высок данный показатель в Исландии (13,8%), Болгарии (9,4%) и Чили (7,5%).

Противоположная ситуация характерна для участия России в восходящих связях. Так, российские производители лидируют (вместе с Чили) по удельному весу национальной добавленной стоимости в совокупном экспорте третьих стран, который составляет 6,4%. Высокие значения аналогичного индикатора характерны также для Исландии (6,0%), Саудовской Аравии (5,1%), ЮАР (5,0%), Колумбии (4,8%). Расчеты авторов показали, что наибольшими значениями коэффициента выявленных сравнительных преимуществ ( $RCA > 5$ ) обладают ключевые экспортные позиции национальных производителей металлов. При этом для всех товарных позиций было отмечено увеличение значения  $RCA$  в 2016 г. в сравнении с 2014 г. Самые высокие результаты демонстрируют чугун передельный нелегированный, содержащий 0,5 мас.% или менее фосфор; различные виды полуфабрикатов из железа или нелегированной стали; никель нелегированный; продукты прямого восстановления руды; ферросилиций. Среди конкурентоспособных товаров российской металлургической промышленности были также найдены товарные позиции, обладающие экспортным потенциалом, к ним относятся: прокат плоский из других видов легированных сталей; прокат плоский из железа или нелегированной стали; феррохром прочий; титан и изделия из него; алюминий нелегированный.

В качестве стран, обладающих потенциалом для расширения российского экспорта конкурентоспособных товаров рассматриваемой области, были выделены Египет, Турция, Иран, Бразилия, Мексика, Нидерланды и Германия, а также Италия. США также вошли в данный список, однако, с учетом последних указов Дональда Трампа о повышении пошлин на сталь и алюминий, а также, в целом, действия санкций и напряженные экономические отношения, расширение экспорта на территорию данной страны в среднесрочной перспективе представляется маловероятным.

Тарифные барьеры для конкурентоспособных товарных позиций, найденных ранее, колеблются в промежутке от 0–12,5% (наибольшие значения характерны для отдельных видов горячекатаного проката). Специфические нетарифные меры для выявленных товаров не были найдены. Большинство из них затрагивают стандартные процедуры соответствия техническим регламентам, базирующимся или

идентичным международным стандартам.

Существенные барьеры для встраивания национальных металлургических компаний в глобальные ЦДС представляют действующие антидемпинговые пошлины, установленные в ряде стран, выделенных в качестве потенциальных рынков для наращивания экспорта (Индия, США, ЕС). Важно отметить, что данные пошлины действуют преимущественно в отношении продукции высокого передела. Так, например, в ЕС с 31 октября 2015 года по 30 октября 2020 года для всех российских компаний действует антидемпинговая пошлина в размере 21,6% на трансформаторную сталь (обладает высоким RCA и экспортным потенциалом), при этом для ОАО «НЛМК» и ООО «ВИЗ-Сталь» установлена минимальная импортная цена. В отношении холоднокатаного проката, согласно регламенту Европейской комиссии от 29 июля 2016 г. № 2016/1328 и № 2016/1329, введены антидемпинговые пошлины для российских производителей в следующих размерах: ПАО «Северсталь» — 34,1%, для ОАО «ММК» — 18,7%, для ПАО «НЛМК» и остальных российских производителей — 36,1%, и введено ретроактивное взимание антидемпинговых пошлин (на предварительном уровне) за период с ноября 2015 по февраль 2016 года. В Мексике с 29 марта 2015 года по 28 марта 2020 года действует пошлина в размере 21% на российский горячекатаный прокат в рулонах. Наличие данных барьеров ведет к географической диверсификации производств российских металлургических компаний.

---

# 8.

## ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ РОССИИ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Перед Россией стоит амбициозная задача по расширению российского экспорта, выходу новых российских фирм на международные конкурентные рынки товаров и услуг и, в более общей постановке, увеличение вклада внешнеэкономической деятельности в долгосрочные темпы экономического роста. Это требует реализации ряда мер, направленных на облегчение доступа российского бизнеса к мировым технологиям, закрепления на перспективных рынках, максимального упрощения административных торговых процедур на границе, снижения и устранения барьеров для доступа на внешние рынки при помощи двусторонних, многосторонних механизмов и экономической интеграции.

**1. В рамках расширения инвестиционно-технологической повестки международного сотрудничества и обеспечения доступа российского бизнеса к мировым технологиям представляется целесообразным:**

- *Использование инструментов двусторонней и многосторонней интеграции в целях стимулирования торговли высокотехнологичными товарами и услугами*, что подразумевает включение в будущие соглашения ЕАЭС о свободной торговле с зарубежными странами положений, стимулирующих привлечение высоких технологий, высокотехнологичный экспорт и торговлю услугами (в том числе положений о гармонизации технологического регулирования, инвестиционной деятельности, урегулировании инвестиционных споров, в сфере защиты интеллектуальной собственности и др.).

- *Использование инструментов торговой и промышленной политики для стимулирования встраивания российских компаний в глобальные цепочки добавленной стоимости.* Стимулирование участия в цепочках добавленной стоимости на этапе формирования восходящих связей, предполагающем активное использование иностранных компонентов (более дешевых материалов; комплектующих, национальные производители которых не обладают сравнительными преимуществами; высокотехнологичных узкоспециализированных компонентов, не производимых на территории страны). Подобная практика импортодополнения является источником роста конкурентоспособности национальных производств, приводит к увеличению активности участия компаний в глобальных цепочках добавленной стоимости на более поздних этапах и формированию восходящих связей, что подразумевает рост экспорта несырьевой продукции более глубокой переработки в соответствующих отраслях. Эффективное использование импорта означает также необходимость применения ЕЭК принципа эффективной тарифной защиты при реализации таможенно-тарифной политики ЕАЭС посредством установления низких ставок ввозных таможенных пошлин на те виды товаров, которые необходимы для развития производства готовой продукции, в том числе в приоритетных для экспорта отраслях (транспортном, энергетическом машиностроении, химической промышленности, металлургии, др.).
- *Развитие визовой и миграционной политики с целью устранения барьеров, препятствующих мобильности научно-технологических кадров.* Необходима либерализация визового режима с зарубежными, прежде всего, с развитыми странами, а также сокращение прочих барьеров, предусмотренных российским трудовым и миграционным законодательством, препятствующих международной мобильности. Привлечение иностранных ученых к работе в вузах и научных центрах как на постоянной, так и на временной основе для реализации исследовательских проектов; разработка и реализация рамочной программы научно-технического сотрудничества в рамках ЕАЭС, предполагающей формирование интернациональных коллективов ученых для решения исследовательских задач.

2. Для **увеличения несырьевого экспорта и закрепления на перспективных рынках** необходимы:

- *Укрепление российской системы поддержки экспорта.* Необходимо расширение охвата за счет перспективных технологических и сервисных секторов, включая сферы информационно-коммуникационных технологий, строительных, инжиниринговых и технических услуг, туризма, транспорта и логистики, медицинских услуг. Разработка и внедрение эффективных мер поддержки экспортной деятельности в указанных секторах.

- *Расширение доступа российских предпринимателей к качественной и надежной информации, необходимой для ведения внешнеэкономической деятельности.* Создание единого электронного ресурса внешнеэкономической информации, находящегося в публичном доступе, содержащего в том числе полный реестр всех организаций в сфере поддержки экспорта с описанием их функционала и предоставляемых услуг.
- *Формирование института универсальных и специализированных экспортных торговых домов.* Определение критериев и требований к торговым домам и предоставляемых им преференций, а также создание системы независимой сертификации торговых домов. Создание универсального Российского торгового дома с функционалом классических торговых домов и широкими возможностями использования современных информационных технологий для мобилизации имеющегося экспортного потенциала МСП.
- *Создание условий для экспорта на перспективные, но высокорисковые развивающиеся рынки.* Принятие на государственном уровне политики покрытия рисков с высоким «аппетитом» к риску. Обеспечение возможностей получения государственной финансовой поддержки экспортных операций на высокорисковых страновых направлениях с большим рыночным потенциалом. Публичное и обоснованное формирование лимитов финансирования по таким направлениям.
- *Формирование государственно-частного партнерства для выхода на зарубежные рынки.* Создание российских индустриальных парков (зон) в опорных развивающихся странах в целях использования их как плацдарма для доступа на перспективные региональные рынки на благоприятных условиях, обеспечиваемых соглашениями о свободной торговле с участием принимающих стран. Поддержка мероприятий по созданию инфраструктуры для движения товаров на внешние рынки и частичной локализации производства в зарубежных странах в целях закрепления российского коммерческого присутствия.
- *Проектирование и поддержка экспортно-ориентированных цепочек добавленной стоимости с российским участием* через выстраивание системы взаимодействия российских флагманских компаний, реализующих крупные проекты на внешних рынках и выступающих интеграторами соответствующих цепочек добавленной стоимости, с институтами развития в целях включения в такие цепочки, отвечающих необходимым требованиям отечественных субпоставщиков/субподрядчиков. Стимулирование этой деятельности путем консолидированной поддержки российских частей цепочек поставок.

- *Формирование устойчивого, активного института стейкхолдеров от бизнеса в экспортной сфере.* Представляется целесообразным создание Российской ассоциации экспортеров, развитие деятельности отраслевых, региональных и межрегиональных, а также объединенных по внешнему страновому/региональному принципу ассоциаций экспортеров, поощрение к участию в таких ассоциациях наиболее успешных представителей отечественного экспортного бизнеса, в том числе так называемых скрытых чемпионов из числа МСП. Самоорганизация российского экспортного бизнеса для более полного и четкого формулирования своих интересов в экспортной сфере и их активного, наступательного продвижения при разработке и реализации экспортной и в целом внешнеэкономической политики страны.
- *Развитие диалоговых партнерских форматов взаимодействия бизнеса и государства во внешнеэкономической сфере.* Создание/оптимизация системы равноуровневых, постоянно действующих универсальных и специализированных площадок для такого взаимодействия. Гармонизация интересов бизнеса и государства во внешнеэкономической сфере, определение приоритетов и мер государственной политики (поддержки) с учетом интересов бизнеса. Отладка механизма участия бизнеса в подготовке торговых соглашений с зарубежными странами. Для этого — разработка и институционализация отраслевых торговых политик на основе имеющихся отечественных лучших практик с привлечением ведущих отраслевых экспертов.
- *Формирование партнерских форматов продвижения и защиты интересов российского бизнеса на внешних рынках.* Создание на страновом уровне партнерств по доступу на рынки (при скоординированном участии в таких партнерствах официальных российских загранпредставительств, представительств институтов развития, субъектов РФ, общественных и деловых организаций), а также системы защиты отечественного бизнеса от недружественных административных и конкурентных практик за рубежом (так называемая скорая помощь для бизнеса на внешних рынках). Должны быть определены координаторы и механизмы этой деятельности для обеспечения единства целеполагания и оперативной защиты российских экономических интересов, что особенно актуально в условиях эскалации антироссийских санкций.

**3. Максимальное упрощение, ускорение и удешевление административных торговых процедур на границе через полномасштабное внедрение технологии «единого окна» при совершении внешнеторговых операций** — ключевой фактор снижения издержек при ведении внешнеэкономической деятельности, что будет способствовать росту глобальной конкурентоспособности российской экономики при выполнении следующих условий:

- *Трансформация системы таможенного администрирования*, что подразумевает перенос осуществления таможенного контроля на этапы до ввоза товаров и после их выпуска; установление сквозного таможенного и налогового контроля, обеспечивающего прослеживаемость товаров и сделок с ними с момента ввоза товаров и до их розничной реализации или потребления; разделение фискальных и нефискальных функций контроля и перераспределения функций между контролирующими (надзирающими) органами. Доведение стандартов таможенного администрирования в России до уровня лучших мировых практик, обеспечивающих существенное упрощение, ускорение и удешевление таможенных процедур при одновременном повышении эффективности контроля внешнеторговых операций и собираемости таможенных платежей (подробнее см. [31]).
- *Дальнейшая либерализация валютного регулирования и валютного контроля, вплоть до его отмены*, означающая совершенствование налогового и банковского законодательства, законодательства в сфере противодействия отмыванию денежных средств, полученных преступным путем, а также реализация мер по повышению устойчивости финансового сектора России. Поэтапная либерализация валютного регулирования предполагает отмену требования репатриации и ограничений по использованию зарубежных счетов с учетом необходимости использования механизмов автоматического обмена информацией по зарубежным счетам, повышения эффективности выявления случаев легализации преступных доходов в международной торговле за счет развития международного сотрудничества подразделений финансовой разведки и улучшения межведомственного сотрудничества между Росфинмониторингом и ФТС России внутри страны (подробнее см. [32]).
- *Модернизация управления таможенной и транспортно-логистической системой на основе цифровых технологий*. Внедрение комплексных решений в сфере электронной таможни, цифровых транспортных коридоров и электронной логистики, а также гармонизация стандартов функционирования этой системы с аналогичными системами пограничных и транзитных стран. Обеспечение беспрепятственного, быстрого и экономичного перемещения грузов, в том числе в международном транзитном сообщении.
- *Выход России в качестве значимого игрока и экспортера на мировой рынок электронной торговли*, что возможно при условии развития инфраструктуры электронной торговли, расширения взаимодействия с ведущими международными торговыми площадками, формирования системы подготовки кадров для сферы электронной коммерции, а также внедрения передовых регуляторных практик и стандартов ОЭСР в этой области, гармонизации соответствующего законодательства и правил с основными торгово-экономическими партнерами (в части защиты персональных данных, защиты прав потребителей в связи с недобросо-

вестной коммерческой деятельностью в Интернете, стандартов в сфере применения ИКТ, др.).

- *Дальнейшее упрощение ведения бизнеса в России на базе лучших мировых стандартов* должно быть осуществлено через ускорение регуляторных реформ и модернизации правоприменительной практики, приоритизацию улучшений в части слабых сторон национального бизнес-климата (в рейтинге Doing Business 2018 г. — качество внешнеторговых процедур, получение разрешений на строительство, защита интересов миноритарных инвесторов, разрешение неплатежеспособности, уплата налогов, получение кредитов).
- *Полная имплементация обязательств и рекомендательных мер в рамках Соглашения по упрощению торговых процедур (СУПТ)*. Соглашение должно быть имплементировано в законодательство и правоприменительную практику на федеральном уровне и наднациональном уровне ЕАЭС. Результатом станет сокращение торговых издержек в России на величину около 15%. Кроме того, необходимо проведение работы на международных площадках по обеспечению выполнения членами ВТО своих обязательств в рамках СУПТ.
- *Использование индикаторов упрощения торговли ОЭСР в качестве инструмента оценки реализации мер развития международной кооперации и экспорта*. Актуальные сведения о мерах по упрощению процедур торговли должны регулярно передаваться ОЭСР в целях их полного и своевременного размещения на онлайн-портале Индикаторов упрощения торговли, который позволяет провести сравнительную оценку политики в отношении упрощения процедур торговли в разных странах. Следует получить статус участника в Рабочей группе национальных координаторов Руководств ОЭСР по тестированию химических веществ и в Рабочей группе по Принципам наилучшей лабораторной практики.
- *Международно-ориентированная модернизация институтов и системы регулирования*. Требуется поэтапная имплементация в российское законодательство и правоприменительную практику, в правовое поле ЕАЭС передовых институционально-регуляторных стандартов, разрабатываемых под эгидой ОЭСР (независимо от того, вступит или не вступит Россия в эту организацию), а также в рамках многосторонних, плюрилатеральных и региональных торговых соглашений нового поколения (тоже независимо от участия России в этих соглашениях). Первоочередные сферы гармонизации с передовыми международными нормами с учетом задач по развитию экспорта — упрощение процедур торговли, устранение технических барьеров, в т. ч. за счет участия в международных системах признания (например, в системе признания результатов испытаний химических веществ MAD ОЭСР).

4. Снижение и устранение барьеров для доступа на внешние рынки при помощи двусторонних, многосторонних механизмов и экономической интеграции — один из эффективных инструментов создания более благоприятных условий продвижения российских товаров и услуг за рубежом, который может заработать в полную силу при осуществлении следующих мер:

- *Сохранение и расширение зоны свободной торговли СНГ с устранением текущих изъятий.* Укрепление основ режима свободной торговли в СНГ путем устранения сохраняющихся изъятий в торговле товарами, формирование условий для свободной торговли услугами в рамках СНГ, привлечение в ЗСТ СНГ новых участников из числа стран СНГ и, возможно, других евразийских государств.
- *Опережающее развитие евразийских инфраструктурных сетей (транспортно-логистических, коммуникационных, энергетических).* Развитие механизмов проектного финансирования в ЕАЭС с привлечением региональных финансовых институтов (ЕАБР, ЕФСР, возможно создание Евразийского инвестиционного банка). Формирование общедоступной современной инфраструктуры функционирования Союза, обеспечивающей предпринимателям и гражданам комфортную жизнедеятельность на всем пространстве Союза.
- *Реализация проекта Большого Евразийского Партнерства как суммы региональных торговых соглашений с участием России и ЕАЭС и имеющих в основе общие правила регулирования торговли и инвестиций.* Первым этапом реализации должна стать выработка общих принципов внешнеэкономического регулирования ЕАЭС, на основе которых будут выстроены соглашения с третьими странами. На следующем этапе целесообразно выделить третьи страны для формирования группы соглашений и определить их формат (преференциальное или не преференциальное соглашение, глубина его положений и покрытие) для каждого из потенциальных партнеров. В это же время следует инициировать деятельность по продвижению внешнеэкономических принципов ЕАЭС на площадках международных организаций и форумов.
- *Активизация межблокового сотрудничества между ЕАЭС, ЕАСТ, ЕС.* Выстраивание преференциального режима торгово-экономического взаимодействия ЕАЭС с Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ). Отработка практического алгоритма перехода к продвинутому формату сотрудничества с развитыми странами, предполагающему взаимную отмену существующих ограничений. Создание зоны свободной торговли ЕС–ЕАЭС до 2035 г., усиление сотрудничества в сфере технического регулирования.

- *Развитие системы двусторонних инвестиционных соглашений.* Заключение соглашений до 2020 г. с Ирландией, Латвией, Мальтой и Эстонией, ратификация таковых с Кипром, Польшей, Португалией, Словенией и Хорватией, совершенствование подходов к определению понятий «инвестор» и «инвестиции». В целях недопущения злоупотребления инвестиционными соглашениями определение «инвестор» должно учитывать место эффективного управления компании и место жительства физического лица. Включение в охват определения «инвестиции» портфельных инвестиций представляется возможным в условиях наличия в рамках двустороннего инвестиционного соглашения положений о неприменении льгот в случае злоупотреблений.
- *Встраивание в интеграционные процессы в АТР.* Развитие контактов с перспективными региональными мегаблоками — Всеобъемлющим региональным экономическим партнерством, Всеобъемлющим и прогрессивным Транстихоокеанским партнерством, выход на перспективные торговые соглашения с ведущими партнёрами в Азии. Использование интеграционных процессов в АТР для ориентации на передовые региональные нормы регулирования и их применение в собственных интеграционных проектах.
- *Создание условий для эффективного взаимодействия органов ЕАЭС и государств-членов при подготовке и реализации торговых соглашений нового поколения с третьими странами и их объединениями.* Принятие соответствующих нормативных документов в рамках Союза, формирование механизма согласования позиций и делегирования полномочий органам ЕАЭС для ведения торговых переговоров по расширенной повестке. Проведение единой торговой политики государств-членов ЕАЭС в отношениях с третьими странами и их объединениями, в том числе по вопросам повестки нового поколения.
- *Усиление механизмов бизнес-лоббирования на европейском направлении.* Компании из России не используют всего спектра инструментов и каналов лоббирования, которыми располагают в ЕС ТНК из третьих стран. Лишь немногие российские компании являются членами европейских отраслевых бизнес-ассоциаций. Необходимо определить перечень ключевых с позиций российских интересов отраслевых бизнес-ассоциаций и необходимые меры поддержки участия в них со стороны российских загранпредставительств, объединений предпринимателей, смешанных торговых палат, двусторонних деловых советов, др.

**Реализация перечисленных мер** является одним из условий существенного увеличения вклада внешнеэкономической деятельности в долгосрочные темпы экономического роста, что будет способствовать решению основной задачи экономической политики ближайших лет — выводу российской экономики на траекторию

устойчивого развития с темпами роста устойчиво выше среднемировых. Возможность достижения этого результата обусловлена поддержанием экономической открытости, развитием интеграции, максимальным использованием экспортного потенциала российских компаний в национальных интересах.

---

## СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. База данных Всемирного банка «World Development Indicators» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://data.worldbank.org/products/wdi> (дата обращения 05.04.2018). — Загл. с экрана.
2. Petroleum В. BP energy outlook 2035 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.bp.com/en/global/corporate/energy-economics/energy-outlook.html>. — Загл. с экрана.
3. International Monetary Fund [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.imf.org/EXTERNAL/PUBS/FT/WEO/2017/01/WEODATA/weoselgr.aspx>. — Загл. с экрана.
4. The Institute of Energy Economics [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://eneken.ieej.or.jp/data/7199.pdf>. — Загл. с экрана.
5. International Energy Agency [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://webstore.iea.org/world-energy-outlook>. — Загл. с экрана.
6. Центр интеграционных исследований ЕАБР. Доклад №47. 2017. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://russiancouncil.ru/upload/iblock/8ef/edb-centre\\_2017\\_report-47\\_fdi-eurasia\\_rus.pdf](http://russiancouncil.ru/upload/iblock/8ef/edb-centre_2017_report-47_fdi-eurasia_rus.pdf). — Загл. с экрана.
7. Education at a Glance 2017: OECD Indicators [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://dx.doi.org/10/1787/eag-2017-en>. — Загл. с экрана.
8. Арефьев А.Л. Экспорт российских образовательных услуг: статистический сборник. Выпуск 7. Министерство образования и науки Российской Федерации. М.: Социоцентр, 2017. 1-496 с.
9. Центр интеграционных исследований ЕАБР. Доклад №49. 2018. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://eabr.org/upload/iblock/c2a/EDB-Centre\\_2018\\_Report-49\\_Transport-Corridors\\_RUS.pdf](https://eabr.org/upload/iblock/c2a/EDB-Centre_2018_Report-49_Transport-Corridors_RUS.pdf). — Загл. с экрана.

10. Impact of the Fourth Industrial Revolution on Supply Chains. System Initiative on Shaping the Future of Production. World Economic Forum. 2017 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_Impact\\_of\\_the\\_Fourth\\_Industrial\\_Revolution\\_on\\_Supply\\_Chains\\_pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_Impact_of_the_Fourth_Industrial_Revolution_on_Supply_Chains_pdf). — Загл. с экрана.
11. National Export Initiative/NEXT, NEI/NEXT [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.trade.gov/neinext/neinext-strategic-framework.pdf>. — Загл. с экрана.
12. Новые целевые рынки [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.bmw.de/Dateien/BMWi/PDF/Monatsbericht/Auszuege/02-2012-I-3,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true>. — Загл. с экрана.
13. Коваль А., Левашенко А. Поддержка экспорта в России: системный подход // Экономическое развитие России, No. 12, 2017.
14. America is open for business.Strategic plan. Fiscal years 2014-2018 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://www.commerce.gov/sites/commerce.gov/files/media/files/2014/doc\\_fy2014-2018\\_strategic\\_plan.pdf](https://www.commerce.gov/sites/commerce.gov/files/media/files/2014/doc_fy2014-2018_strategic_plan.pdf). — Загл. с экрана.
15. The Trade Implications of the Paris COP21 Agreement [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/5jlz41xvqhc-en.pdf?expires=1480690781&id=id&accname=guest&checksum=70087F3AF1B94CF4D09C1E8AEDEF951B>. — Загл. с экрана.
16. Сотрудничество государств-членов ЕАЭС с ОЭСР [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/SiteAssets/сборник%20публикаций%20по%20итогам%20семинара%20по%20ОЭСР.pdf>. — Загл. с экрана.
17. OECD Economic Surveys: Mexico 2017 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [https://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-mexico-2017\\_eco\\_surveys-mex-2017-en](https://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-mexico-2017_eco_surveys-mex-2017-en). — Загл. с экрана.
18. Соглашение стран СНГ от 15.04.94 О Создании зоны свободной торговли [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [http://www.lawrussia.ru/texts/legal\\_913/doc91a751x232.htm](http://www.lawrussia.ru/texts/legal_913/doc91a751x232.htm). — Загл. с экрана.
19. Обзор Соглашения о свободной торговле между государствами-членами ЕАЭС и Социалистической республикой Вьетнам [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/act/trade/dotp/Pages/default.aspx>. — Загл. с экрана.

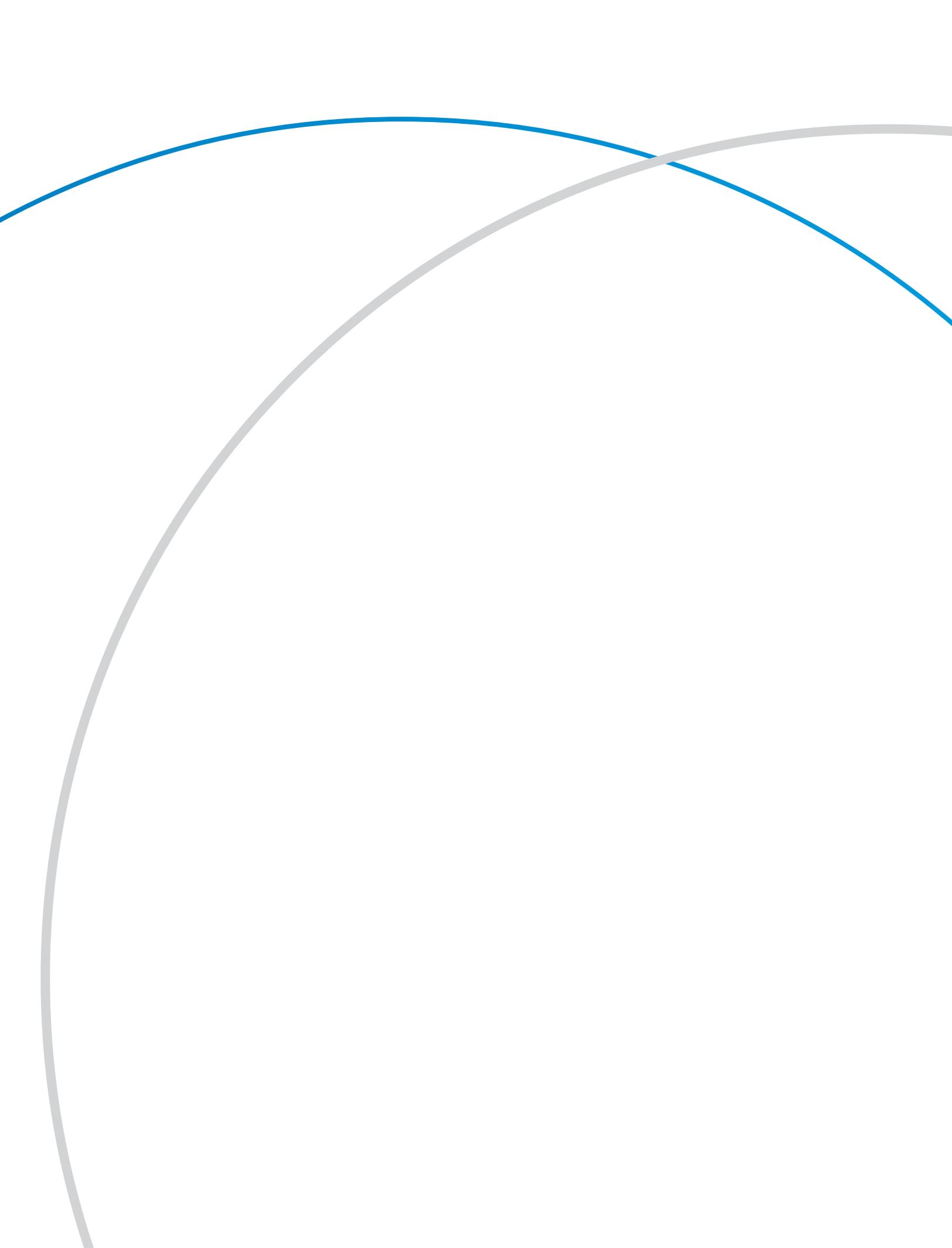
20. Президенты стран ЕАЭС одобрили начало переговоров по созданию зон свободной торговли с Ираном, Индией, Египтом и Сингапуром [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/28-12-2016-9.aspx>. — Загл. с экрана.
21. Израиль начнет переговоры о Зоне свободной торговли с ЕАЭС до конца года [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://ria.ru/economy/20160926/1477902729.html>. — Загл. с экрана.
22. Мнение. Масуд Карбасиан перечислил плюсы вхождения Ирана в ЕАЭС [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/videos/39116>. — Загл. с экрана.
23. Россия и Иран могут заключить соглашение о зоне свободной торговли уже в мае [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.tks.ru/news/nearby/2018/03/06/0022>. — Загл. с экрана.
24. ЕАЭС и Индия начали официальные переговоры по заключению соглашения о свободной торговле [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/3-06-2017.aspx>. — Загл. с экрана.
25. Стало известно, когда ЕАЭС и Индия начнут переговоры о создании зоны свободной торговли [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://eurasia.expert/stalo-izvestno-kogda-eaes-i-indiya-nachnut-peregovory-o-sozdanii-zony-svobodnoy-torgovli/>. — Загл. с экрана.
26. Выступление главы делегации Евразийской экономической комиссии, члена Коллегии (министра) по промышленности и АПК Сергея Сидорского на 17-й сессии Генеральной конференции ЮНИДО [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/30-11.2017-v.aspx](http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/30-11.2017-v.aspx). — Загл. с экрана.
27. ЕЭК и Республика Сербия обсудили ход переговоров по заключению соглашения о свободной торговле [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/19-12-2017-1.aspx](http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/19-12-2017-1.aspx). — Загл. с экрана.
28. Саммит Россия АСЕАН. Сочи, 19-20 мая 2016г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://russia-asean20.ru/documents/>. — Загл. с экрана.
29. Путин призвал создать большое Евразийское партнерство [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://tass.ru/pmef-2016/article/3376295>. — Загл. с экрана.

30. OECD // TiVA database [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=75537>. — Загл. с экрана.

31. Коваль А. А. , Левашенко А. Д., Синельников-Мурылев С. Г., Трунин П. В. (2018) реформа валютного регулирования и валютного контроля в России // Доклад ЦСР, март 2018 [https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/03/Doklad\\_valyutnyi-kontrol\\_Web.pdf](https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/03/Doklad_valyutnyi-kontrol_Web.pdf).

32. Баландина Г. В., Пономарев Ю. Ю., Синельников-мурылев С. Г., Точин А. В. Таможенное администрирование в России: что делать? // Доклад ЦСР, февраль 2018 [https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/02/20180228\\_Tamozhnya-doklad.pdf](https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/02/20180228_Tamozhnya-doklad.pdf).







ЦЕНТР  
СТРАТЕГИЧЕСКИХ  
РАЗРАБОТОК

125009, Москва, ул. Воздвиженка, дом 10

тел.: **(495) 725 78 06, 725 78 50**

e-mail: **info@csr.ru**

web: **csr.ru**