

УДК 339

Анализ эффективности мер финансовой поддержки экспорта в России**Соколова Елизавета Сергеевна**

Доктор экономических наук, профессор,
директор Центра анализа, управления рисками и финансового
контроля в цифровом пространстве,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
125993, Российская Федерация, Москва, просп. Ленинградский, 49;
e-mail: ESSokolova@fa.ru

Поспелов Валентин Кузьмич

Доктор экономических наук, профессор,
профессор Департамента мировой экономики и мировых финансов,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
125993, Российская Федерация, Москва, просп. Ленинградский, 49;
e-mail: vpospelov@fa.ru

Торопова Наталья Валентиновна

Кандидат экономических наук,
ведущий научный сотрудник
Цentra анализа, управления рисками
и финансового контроля в цифровом пространстве,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
125993, Российская Федерация, Москва, просп. Ленинградский, 49;
e-mail: NToropova@fa.ru

Мехдиев Эльнур Таджадинович

Кандидат исторических наук,
ведущий научный сотрудник
Цentra анализа, управления рисками
и финансового контроля в цифровом пространстве,
Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации,
125993, Российская Федерация, Москва, просп. Ленинградский, 49;
e-mail: etmekhdiiev@fa.ru

Статья подготовлена в рамках государственного задания 2019г. На Тему: «Создание гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспорта, включая предэкспортное и экспортное финансирование, иные меры долгосрочной финансовой поддержки с учетом обязательств Российской Федерации в рамках ВТО» ТЗ-37.

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы развития системы господдержки экспорта российских товаров. Также авторы уделяют внимание проблемам частного бизнеса, который экспортирует свою продукцию за пределы России. Отмечается, что государство стимулирует экспорт продукции малого и среднего бизнеса финансовыми и административными мерами. В тоже время на эффективность мер поддержки оказывают влияние особенности российского частного бизнеса. Авторы предлагают меры для повышения эффективности существующих мер поддержки с учетом зарубежного опыта. Необходимо изучить и оценить реальные возможности каждого сегмента российского бизнеса в сфере экспорта, что позволит определиться с перспективами роста российского, прежде всего несырьевого, экспорта. В рамках поддержки экспорта целесообразно подготовить и реализовать программу обучения представителей малого и среднего бизнеса особенностям организации экспортных операций. Особое внимание целесообразно уделить применению в экономике России и экспорту инновационных технологий, которые уже используются в России. Параллельно с этим необходимо принимать, мера для более широкого применения таких технологий в самой России. Продолжить реформирование системы торговых представительств за рубежом, ориентировать их на более глубокое и точечное изучение возможностей экспорта из России в конкретные страны для представителей крупного, среднего и малого бизнеса.

Для цитирования в научных исследованиях

Соколова Е.С., Поспелов В.К., Торопова Н.В., Мехдиев Э.Т. Анализ эффективности мер финансовой поддержки экспорта в России // Экономика: вчера, сегодня, завтра. 2019. Том 9. № 6А. С. 343-353.

Ключевые слова

Экспорт, государственная поддержка экспорта, мировой рынок, меры поддержки экспорта, факторинг, страновые риски, малый и средний бизнес.

Введение

Президент России в 2013 г. заявил, что основные контуры и элементы системы поддержки экспорта в России в принципе уже созданы. Реформируется сеть российских торговых представительств за рубежом с целью настроить их на продвижение интересов российских компаний на внешних рынках. Запущены механизмы страхования экспортных контрактов, предоставления связанных кредитов потенциальным покупателям через Внешэкономбанк.

Основная часть

На сайте Министерства экономического развития имеется информация о системе государственной поддержки экспорта, которая выражается в следующих видах финансовой поддержки экспорта:

- Компенсация части затрат на транспортировку сельскохозяйственной и продовольственной продукции;
- Налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности;

- Государственные гарантии Российской Федерации
- Льготное кредитование иностранных покупателей
- Финансирование экспортных операций Внешэкономбанком
- Страхование экспортных кредитов АО «ЭКСАР»
- Финансирование экспортных операций АО «Росэксимбанк»

Оценка эффективности мер финансовой поддержки экспорта со стороны государства и частного бизнеса, прежде всего, предполагает структурирование проблемы. Во-первых, необходимо делать различие между тремя уровнями бизнеса: крупным, средним и малым. Во-вторых, следует иметь в виду отраслевой срез бизнеса и делать различие между бизнесом, оперирующим в сельском хозяйстве (или более широко в агропромышленном комплексе), в отраслях добывающей промышленности и между бизнесом, представляющим обрабатывающую промышленность, а также бизнес в информационной сфере и особо в сфере услуг. В-третьих, необходимо учитывать степень инновационности бизнеса.

Учитывая вышеизложенное, можно высказать предположение, что вряд ли возможны одинаковые меры поддержки для различных сфер и категорий бизнеса, а, следовательно, и критерии оценки эффективности такой поддержки.

Это отражается и в организационной структуре государственной поддержки. Так, созданный российский экспортный центр занимается поддержкой несырьевого неэнергетического экспорта.

На сайте Российского экспортного центра (РЭЦ) показаны такие направления поддержки экспортных поставок как логистическое сопровождение, правовые вопросы, валютный контроль.

В группу Российского экспортного центра интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСАР») и АО РОСЭКСИМБАНК, что позволило оптимизировать ресурсы и создать эффективные бизнес-процессы по предоставлению комплексных услуг экспортно-ориентированным компаниям.

РЭЦ призван оказывать поддержку на любом этапе экспортной деятельности, от задумки экспортной поставки до постконтрактного обслуживания, в том числе по каналам электронной коммерции, по следующим направлениям экспорта:

Экспорт несырьевой неэнергетической продукции – вывоз за границу для реализации на внешних рынках товаров, не попадающих под категорию сырьевых и энергетических.

Экспорт услуг - предоставление иностранному партнеру услуг производственного характера или потребительского назначения.

Исходя из сказанного выше, можно сделать вывод, что экспорт энергетических и сырьевых товаров не требует особых мер государственной поддержки, поскольку на мировом рынке имеется устойчивый спрос на сырьевые и энергетические товары.

В целом, российская система государственной поддержки экспорта в основных своих чертах аналогична подобным системам в зарубежных странах.

Однако, уровень эффективности указанной системы в России в целом ниже, чем в развитых странах с рыночной экономикой.

В 2013 г. на инвестиционном форуме Президент России дал оценку эффективности, действовавшей в то время системы поддержки экспорта. «Однако на сегодняшний день система поддержки экспорта все еще работает, прямо нужно сказать, неэффективно и не приносит ощутимой отдачи».

Дело не только в санкционном давлении на Россию, хотя этот фактор нельзя не учитывать.

Несмотря на то, что в 2014-2018 гг. были отмечены позитивные сдвиги в функционировании государственной системы поддержки экспорта, однако решительного перелома не произошло по целому ряду причин. Исследователями выделены проблемы, с которыми сталкиваются российские экспортеры на внешних рынках, в т.ч.

- недостаток финансовых ресурсов (ограниченная доступность, узость наборов финансовых инструментов);
- невыгодные условия кредитования (высокие процентные ставки, краткосрочность кредитов);
- высокие риски финансовых потерь при осуществлении экспортных операций;
- ограниченность страховых продуктов, предлагаемых экспортерам, особенно неразвитость этого инструмента для предприятий малого и среднего бизнеса;
- длительность прохождения экспортных процедур;
- недостаточная развитость таможенной и коммуникационной инфраструктуры в регионах;
- затрудненный выход компаний малого и среднего бизнеса на внешние рынки;
- несовершенство нефинансовых механизмов государственной поддержки экспорта;
- низкая конкурентоспособность отечественных товаров обрабатывающей отрасли;
- слабость российской банковской системы;
- отсутствие за рубежом соответствующей инфраструктуры, представленной крупными кредитными организациями, банками, страховыми компаниями и др. (этим Россия невыгодно отличается от развитых стран, экспортеры которых используют услуги отечественных организаций) [Сырцов, 2014].

В период 2010-2018 гг. не все из вышеупомянутых проблем получили удовлетворительное разрешение, хотя и наметилось движение вперед по целому ряду направлений.

Оценка эффективности финансовых мер поддержки экспорта должна также учитывать общий технологический уровень разных отраслей российской промышленности.

Если производительность труда в России существенно ниже, чем в развитых странах с рыночной экономикой, а издержки производства выше, чем в ряде развивающихся государств, то логичным был бы порядок поиска российских предприятий, в которых производится конкурентоспособная продукция на мировом рынке (по соотношению цена/качество), и оказание таким предприятиям финансовой поддержки и иной (например, информационной, логистической и т.п.) поддержки при выходе на международные рынки.

Иными словами, необходимо не ждать, пока само предприятие не ознакомится с ситуацией на международных рынках и придет в государственные органы за финансовой поддержкой с целью наладить поставки своей продукции за рубеж.

Можно отметить ряд факторов низкой эффективности государственной поддержки экспорта.

1. Что касается крупного бизнеса в сырьевых отраслях, то имеющиеся наработки и опыт, накопленный в экспортных операциях, позволяют осуществлять экспорт. При этом иностранные покупатели не проявляют особого интереса к деятельности экспортера внутри России, поскольку качество товарного сырья обычно не требует особых международных сертификатов. Однако, это не гарантирует неблагоприятного развития ситуации, как показала история с загрязнением российской нефти в нефтепроводе весной 2019 г.

2. Что касается продукции обрабатывающей и перерабатывающей промышленности, то в этом случае качество экспортного товара должна быть на уровне соответствующих

международных стандартов, в противном случае устойчивые отношения с зарубежными клиентами не возникнут. При этом на должном уровне должно находиться послепродажное обслуживание проданного товара, а в необходимых случаях и его возврат или ремонт.

3. В международном бизнесе следует исходить из аксиомы, смысл которой состоит в том, что мировой рынок, на котором имеет место острая конкуренция между производителями, в большинстве случаев не ждет (за исключением в первую очередь энергоносителей) экспортных товаров из России.

4. Российский бизнес в его современной форме достаточно молод и (за редким исключением) маломощен, поэтому он не имеет навыков работы на международных рынках, а в ряде случаев и не стремится осваивать их. Данное утверждение относится как крупному, так и среднему бизнесу. Однако, еще более такое положение характерно для малого бизнеса.

В российских СМИ имеется информация о результате опроса представителей малого бизнеса, организованного «Опорой России» совместно с Промсвязьбанком. Опрос показал, что поддержка экспорта недостаточна. В декабре 2017 г. агентство Magram Market Research провело опрос 2,8 тыс. компаний сектора МСП из 24 регионов России. Выяснилось, что только 6% малых компаний вышли на зарубежные рынки, 61% поставляют продукцию в страны СНГ и Балтии, 48% в страны дальнего зарубежья [MAGRAM Market Research, www].

Опрос продемонстрировал нежелание значительной части предпринимателей становиться экспортерами: 46% респондентов заявили, что их бизнес связан с местом нахождения и «не предполагает более широкого распространения». Каждая десятая компания отметила, что за рубежом на их продукцию нет спроса. О высоком уровне конкуренции, других стандартах производства заявили по 9% респондентов, столько же предпринимателей считают, что стоимость и характеристики их продуктов на зарубежных рынках неконкурентоспособны. Еще 7% не знают, как и кому предложить свою продукцию, 3% не занимаются экспортом из-за законодательных или бюрократических сложностей.

Из этого следует, что государство должно быть не менее, чем бизнес, заинтересовано в стимулировании экспорта продукции среднего и малого бизнеса и не только должно осуществлять соответствующую пропаганду экспорта в среде малого и среднего бизнеса (МСБ), но и разрабатывать общую концепцию стимулирования МСБ и создавать соответствующую систему стимулов и оказания прямой поддержки экспортеров из числа бизнесменов МСБ.

Хотя, общие основы такой системы в России созданы, но, как показывает практика, необходимо повышать эффективность этой системы.

Вышеуказанные соображения позволяют обрисовать контурно организационные черты системы поддержки экспортеров.

Во-первых, работу российских торговых представительств за рубежом необходимо увязать с усилиями торговых агентских компаний внутри России. При этом, целесообразно исходить из следующего принципа. Если какая-либо компания имеет благоприятные перспективы для развития своего бизнеса в России, то она вряд ли будет заинтересована в выходе на зарубежные рынки, поскольку это связано не только с дополнительными финансовыми затратами, но и с возросшими рисками (например, валютным риском).

После оценки возможностей для российского экспорта в конкретную страну торговому представительству России в той или иной стране необходимо осуществлять контакты с главным агентом МСБ в России, через которого оно может выйти на конкретную российскую компанию изучить ее деятельность и экспортные возможности. Только после этого целесообразно проанализировать финансовые возможности компании, продукция которой может найти спрос

на внутреннем рынке данной страны, агентский центр может оказать содействие российской компании в поиске необходимых дополнительных финансовых ресурсов для налаживания производства на экспорт.

При этом вполне возможен вариант обратного развития событий: российское предприятие, стремящееся выйти на зарубежный рынок, может обратиться к российскому агентству с соответствующей просьбой, которое, в свою очередь, может обратиться к конкретному внешнеторговому представительству.

Важным элементом возможной конфигурации отношений торговых представительств с российской компанией должна стать предметная консультация об особенностях ведения бизнеса в конкретной стране, об инвестиционном климате, о деловой среде в различных регионах страны. Это особенно важно при ведении бизнеса за рубежом.

Нечто подобное предложили немецкие эксперты для Беларуси. Они считают, что необходимо осуществлять подготовку специалистов в области экспорта, а также банкиров, имеющих опыт в сфере экспортного финансирования и страхования экспортных операций [GET Белоруссия, [www](http://www.get.by)]. Ныне существующая система финансовой поддержки экспорта в России состоит из мер прямой и косвенной финансовой поддержки.

Меры прямой финансовой поддержки включают в себя кредитование экспорта (а в отдельных случаях и импорта); возмещение экспортерам (а в отдельных случаях и импортерам) части затрат на уплату процентов по кредиту; страхование, гарантии. Сюда же можно отнести и меры финансовой поддержки выставочно-ярмарочной деятельности.

Меры косвенной поддержки экспорта разноплановы, однако отдельные меры также могут быть отнесены к финансовым. К таким мерам относятся, например, налоговые льготы, финансирование развития инфраструктуры экспорта (последнее, в частности, важно для развития инфраструктуры международного туризма в России).

Отдельными исследователями к мерам, направленным на стимулирование развития экспортного производства, относят и стимулирование прямых иностранных инвестиций.

Хотя, вполне справедливо утверждение, что при организации экспорта нужно идти не от того, что уже производит компания, а от спроса на зарубежном рынке. Однако на практике нередко встречаются случаи, когда спрос на зарубежных рынках на продукцию компании имеется, но она не может наладить увеличение выпуска продукции по причине недостатка производственных мощностей. В подобной ситуации необходимо кредитование на более льготных условиях. Известно, что подключение к коммунальным сетям, не только требует крупных затрат, но и занимает достаточно продолжительный период. Исключения встречаются крайне редко. Примером может служить особая экономическая зона «Алабуга», в которой подключение к инженерным сетям бесплатное.

Еще одним фактором, существенно снижающим эффективность мер поддержки экспорта, является отсутствие полноценной информации о сертификатах, которые необходимо получить российскому экспортеру для ввоза своей продукции в зарубежную страну. При этом, экспортеру необходимо знать конкретный перечень документов для получения сертификата по конкретному виду продукции. По отзывам, российских предпринимателей, отсутствие подобной информации существенно затрудняет экспортные операции.

Хотя, согласно информации Центра поддержки экспорта, в России реализуется программа поддержки получения сертификата. Но сначала предприниматель должен затратить деньги, а постфактум затраченные деньги ему, возможно, компенсируют. При этом для получения поддержки, например, в размере 220 тысяч рублей с экспортера требуется план продаж на новом

рынке. И, если предприниматель запланировал некоторый объем, а по факту продано меньше, то необходимо эти 220 тысяч вернуть обратно в связи с невыполнением плана. Но проблема заключается в том, что изначально невозможно оценить реальный объем продаж. И возникает вопрос: а обращаться ли вообще за получением субсидии [Востокова, www]?

В связи с вышесказанным напрашивается вывод, что объем возврата средств необходимо оценивать с учетом объема продукции, реализованной за границей.

Еще одной проблемой, по мнению предпринимателей, является отсутствие информации о конкретных сроках рассмотрения вопроса о выделении субсидий. Поэтому, нередко на практике оказывается, что процедура рассмотрения предоставления субсидии уже закончилась. Более полная информация о сроках рассмотрения заявок на субсидии дала бы предпринимателям возможность более четкого планирования своего будущего развития. Таким образом, производители смогут оценивать свои возможности по расширению производства, планировать свое дальнейшее развитие.

Не способствует расширению экспорта и практика, при которой российский предприниматель должен сначала найти зарубежного покупателя, обговорить возможные объемы поставок, а затем приступить к сертификации продукции. Но этот период занимает, как показывает опыт, не менее года, а в отдельных случаях и больше. В результате иностранный партнер может отказаться от сделки, ибо не намерен ждать год, пока российский экспортер не получит соответствующий сертификат. Следовательно, необходимо совершенствовать практику получения сертификатов. И в решении данного аспекта проблемы могли бы быть приняты торговые представительства России за рубежом, поскольку их специалисты, находясь на месте, могут более оперативно обеспечить сбор информации, нужной для получения сертификата.

Торговые представительства могут играть более значимую роль в поиске зарубежных партнеров-импортеров. Но для этого целесообразно, чтобы российские предприниматели сообщали им о своих экспортных намерениях и возможностях. При этом, в случае возможной договоренности российской компании с возможным зарубежным импортером торговое представительство в соответствующей стране могло бы собрать информацию о степени надежности и платежеспособности зарубежной компании, поскольку среднему российскому, а тем более малому бизнесу получение такой информации за счет собственных усилий далеко не всегда возможно.

В России имеется опыт, который не только заслуживает изучения, но и распространения. Так, в Ростовской области насчитывается около 180 тыс. субъектов малого предпринимательства (что составляет 3% от числа всех субъектов СМП в России). Местный бизнес широко пользуется мерами финансовой поддержки. Региональное агентство поддержки (РРАПП) имеет капиталом объемом 1,3 млрд руб., который ежегодно увеличивается. Эффективность деятельности РРАПП проявляется, в частности, в том, что ставки по займам агентства малым предприятиям-экспортерам выдаются от 5% годовых, а для предпринимателей в моногородах ставка еще ниже – всего 3,8%. В регионе имеется также новая прогрессивная форма поддержки – региональная лизинговая компания с капиталом 180 млн руб. Средства выдаются на 5 лет объемом до 5 млн руб. под 5% годовых. Информированность предприятий малого бизнеса о возможностях финансирования привела к тому, что спрос превысил финансовые возможности компании. В 2019 г. в Ростовской области зарегистрировано около 1900 экспортеров, в т.ч. примерно 1700 из них являются субъектами МСП.

При этом Ростовский центр поддержки экспорта развивает программы, целью которых

является расширение рынков сбыта за счет электронной торговли, а также осуществляет субсидирование и помогает вести аккаунты на мировых электронных торговых площадках.

Пример Ростовской области показывает, что определяющую роль в успешном привлечении субъектов малого предпринимательства играет человеческий фактор. Для сравнения соседний регион – Кубань намного отстает от Ростовской области.

Однако, не все условия государственной поддержки являются ориентированными на малый и средний бизнес.

Так, требования к экспортным контрактам согласно условиям совместного продукта Внешэкономбанка и АО «ЭКСАР» по предоставлению экспортного кредита (или кредитной линии) и его страхованию для финансирования приобретения иностранными покупателями продукции российского производства включают в себя требование соответствия продукции основным отраслевым приоритетам инвестиционной деятельности Внешэкономбанка. Экспортируемая продукция должна представлять собой продукцию (в отдельных случаях компоненты, являющиеся частью другой продукции), произведенную в Российской Федерации, в том числе высокотехнологичную продукцию.

Сумма экспортного контракта должна составлять не менее 2 млн долларов США или эквивалента данной суммы в российских рублях или евро.

Расчеты показывают, что практически весь малый бизнес России исключается из этой услуги. Подсчет по официальным данным Росстата за 2016 г. свидетельствует, что годовой оборот одного малого предприятия (без учета микропредприятий) в долларовом выражении существенно ниже 2 млн. долл. Несколько лучше выглядит ситуация применительно к среднему бизнесу: годовой оборот 1 предприятия среднего бизнеса и долларовом выражении превысил 9 миллионов.

Немецкие эксперты, изучавшие постановку системы поддержки экспорта в Беларуси, рекомендовали снизить минимальный объем экспортных кредитов с нынешнего уровня (1 млн долл.) (Janus, Hans. Improving the Funding of Export Transactions Considerations for a comprehensive Export Promotion System)

В последние годы в целом по России отмечена положительная динамика роста расходов на поддержку экспорта, однако, объем ресурсов, выделяемых на эти цели, существенно ниже, чем в ряде других развивающихся стран.

Имеет место и некая территориальная ограниченность поддержки компаний-экспортеров: большая часть выделяемых средств приходится на компании-экспортеры, расположенные в Центральном Федеральном округе.

Между тем опыт, зарубежных стран, в частности опыт Германии, показывает, что основными получателями указанных средств являются малые и средние предприятия. Более половины гарантий приходится на развивающиеся страны и стран с переходной экономикой. В целом, можно говорить об эффективности программы предоставления государственных гарантий, имея в виду тот факт, что уже 15 лет доходы от данной деятельности превышают выплаты по страховым случаям. Так, в 2013 г. сумма выплат по страховым случаям составила 232,5 млн евро, а доходы бюджета достигли 580,9 млн евро (рост – 50%)

Учитывая неоднозначное отношение представителей бизнеса к новому способу поддержки экспорта, целесообразно проанализировать практику применения страхового покрытия ЭКСАР, с тем чтобы внести определенные коррективы.

В последнее время ЭКСАР стал уделять больше внимание поддержке экспорта малых и средних предприятий.

В итоге можно предложить следующие направления решения проблем.

В качестве первого шага необходимо наладить статистическую оценку объемов экспорта малых предприятий, поскольку в настоящее время сбор таких данных не осуществляется. Также, нужно проводить регулярные (а не от случая к случаю) опросы представителей среднего и малого бизнеса относительно проблем, возникающих у них при попытках наладить экспорт своей продукции. Это позволит более адресно разрабатывать меры поддержки экспорта каждого сегмента российского бизнеса (крупного, среднего и малого).

Кроме того, налаживание статистического учета позволит оценить процент экспортеров, которые пользуются государственной поддержкой экспорта. В 2013 г. таких экспортеров, по словам генерального директора ЭКСАР П. Фрадкова, было менее одного процента [Фрадков, www].

Заключение

Целесообразно, помимо общей концепции государственной поддержки экспорта, разработать специальную программу для поддержки экспорта продукции предприятий среднего и малого бизнеса. В программах льготного кредитования установить дифференцированные финансовые решения для крупного, среднего и малого бизнеса.

Необходимо изучить и оценить реальные возможности каждого сегмента российского бизнеса в сфере экспорта, что позволит определиться с перспективами роста российского, прежде всего несырьевого, экспорта.

В рамках поддержки экспорта целесообразно подготовить и реализовать программу обучения представителей малого и среднего бизнеса особенностям организации экспортных операций.

Особое внимание целесообразно уделить применению в экономике России и экспорту инновационных технологий, которые уже используются в России. Параллельно с этим необходимо принимать меры для более широкого применения таких технологий в самой России.

Продолжить реформирование системы торговых представительств за рубежом, ориентировать их на более глубокое и точечное изучение возможностей экспорта из России в конкретные страны для представителей крупного, среднего и малого бизнеса.

Библиография

1. Востокова В. Мы не боимся вкладывать деньги в то, во что верим. URL: <https://expert.ru/south/2017/05/myi-ne-boimsya-vkladyivat-dengi-v-to-vo-cto-verim/>
2. Интернет-версия деловой газеты «Город N». URL: http://gorodn.ru/razdel/vlast/biznes_i_vlast/24476/
3. Официальный сайт Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Татарстан. URL: http://agro.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_1301259.pdf
4. Официальный сайт Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: http://www.ved.gov.ru/rus_export/financial_measures/
5. Официальный сайт Президента Российской Федерации. URL: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/19351>
6. Российский экспортный центр. URL: <https://www.exportcenter.ru/services/podderzhka-eksportnykh-postavok/>
7. Сырцов Д.Н. Современная система государственной поддержки экспорта: использование международного опыта в российских условиях: дис.... канд. эконом. наук. М., 2014. 206 с.
8. Фрадков П. Господдержкой пользуется менее 1% экспортеров. URL: <http://www.insur-info.ru/press/84805/>
9. GET Белоруссия. URL: https://www.get-belarus.de/wordpress/wp-content/uploads/2019/02/PP_01_2019_en.pdf
10. MAGRAM Market Research, независимое исследовательское агентство. URL: http://www.magram.ru/news/6_predpriyatiy_malogo_i_srednego_biznesa_eksportiruyut_svoyu_produktsiyu_za_rubezh.html

Analysis of the effectiveness of measures financial support for exports in Russia

Elizaveta S. Sokolova

Doctor of Economics, Professor,
Director of the Center for Analysis, Risk Management and financial control in the digital space,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
125993, 49, Leningradskii av., Moscow, Russian Federation;
e-mail: ESSokolova@fa.ru

Valentin K. Pospelov

Doctor of Economics, Professor,
Professor of Department of World Economy and World Finance,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
125993, 49, Leningradskii av., Moscow, Russian Federation;
e-mail: vpospelov@fa.ru

Natal'ya V. Toropova

PhD in Economics, Senior Researcher,
Center for Analysis, Risk Management and financial control in the digital space,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
125993, 49, Leningradskii av., Moscow, Russian Federation;
e-mail: NToropova@fa.ru

El'nur T. Mekhdiev

PhD in History, Senior Researcher,
Center for Analysis, Risk Management and financial control in the digital space,
Financial University under the Government of the Russian Federation,
125993, 49, Leningradskii av., Moscow, Russian Federation;
e-mail: etmekhdiev@fa.ru

Abstract

The article discusses the development of the state support system for the export of Russian goods. The authors also pay attention to the problems of private business, which exports its products outside of Russia. It is noted that the state stimulates the export of small and medium-sized businesses by financial and administrative measures. At the same time, the effectiveness of support measures is influenced by the characteristics of Russian private business. The authors propose measures to improve the effectiveness of existing support measures, considering foreign experience. It is necessary to study and evaluate the real possibilities of each segment of the Russian business in the field of export, which will help determine the growth prospects of Russian, primarily non-primary, exports. As part of export support, it is advisable to prepare and implement a training

program for representatives of small and medium-sized businesses in the organization of export operations. Particular attention should be paid to the application in the Russian economy and the export of innovative technologies that are already used in Russia. In parallel with this, it is necessary to take measures for the wider application of such technologies in Russia itself. We need to continue reforming the system of trade missions abroad, orienting them to a deeper and more precise study of the possibilities of exporting from Russia to specific countries for representatives of large, medium and small businesses.

For citation

Sokolova E.S., Pospelov V.K., Toropova N.V., Mekhdiiev E.T. (2019) Analiz effektivnosti mer finansovoi podderzhki eksporta v Rossii [Analysis of the effectiveness of measures financial support for exports in Russia]. *Ekonomika: vchera, segodnya, zavtra* [Economics: Yesterday, Today and Tomorrow], 9 (6A), pp. 343-353.

Keywords

Export, state support of export, world market, export support measures, factoring, country risks, small and medium business.

References

1. Fradkov P. *Gospodderzhkoi pol'zuetsya menee 1% eksporterov* [Less than 1% of exporters enjoy state support]. Available at: <http://www.insur-info.ru/press/84805/> [Accessed 06/06/2019]
2. *GET Belorussiya* [GET Belarus]. Available at: https://www.get-belarus.de/wordpress/wp-content/uploads/2019/02/PP_01_2019_en.pdf [Accessed 06/06/2019]
3. *Internet-versiya delovoi gazety «Gorod N»* [The Internet version of the business City N newspaper]. Available at: http://gorodn.ru/razdel/vlast/biznes_i_vlast/24476/ [Accessed 06/06/2019]
4. *MAGRAM Market Research*. Available at: http://www.magram.ru/news/6_predpriyatiy_malogo_i_srednego_biznesa_eksportiruyut_svoyu_produktsiyu_za_rubezh.html [Accessed 06/06/2019]
5. *Ofitsial'nyi sait Ministerstva ekonomicheskogo razvitiya Rossiiskoi Federatsii* [The official website of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation]. Available at: http://www.ved.gov.ru/rus_export/financial_measures/ [Accessed 06/06/2019]
6. *Ofitsial'nyi sait Ministerstva sel'skogo khozyaistva i prodovol'stviya Respubliki Tatarstan* [The official website of the Ministry of Agriculture and Food of the Republic of Tatarstan]. Available at: http://agro.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_1301259.pdf [Accessed 06/06/2019]
7. *Ofitsial'nyi sait Prezidenta Rossiiskoi Federatsii* [The official website of the President of the Russian Federation]. Available at: <http://www.kremlin.ru/events/president/news/19351> [Accessed 06/06/2019]
8. *Rossiiskii eksportnyi tsentr* [Russian export center]. Available at: <https://www.exportcenter.ru/services/podderzhka-eksportnykh-postavok/> [Accessed 06/06/2019]
9. Syrtsov D.N. (2014) *Sovremennaya sistema gosudarstvennoi podderzhki eksporta: ispol'zovanie mezhdunarodnogo opyta v rossiiskikh usloviyakh. Doct. Dis.* [The modern system of state export support: the use of international experience in Russian conditions. Doct. Dis.]. Moscow.
10. Vostokova V. *My ne boimsya vkladyvat' den'gi v to, vo chto verim* [We are not afraid to invest in what we believe in]. Available at: <https://expert.ru/south/2017/05/myi-ne-boimsya-vkladyivat-dengi-v-to-vo-chto-verim/> [Accessed 06/06/2019]