



Торгово-промышленная палата
Российской Федерации
В интересах бизнеса, во благо России

Экспорт продукции обрабатывающих отраслей России: проблемы, перспективы и меры поддержки

Экспорт сельхозтехники из Российской Федерации

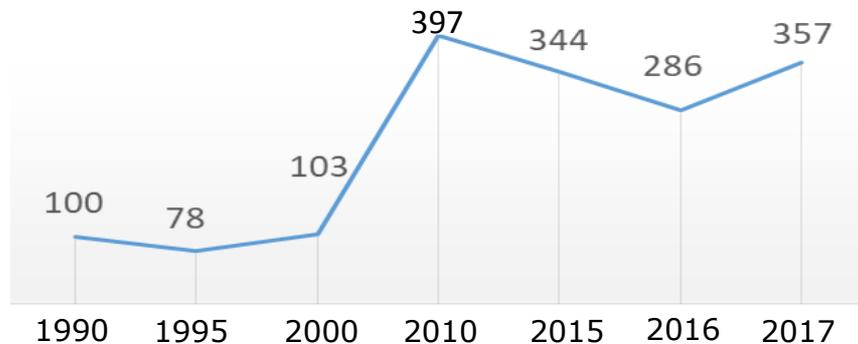


В 2017 году российская сельскохозяйственная техника была поставлена **в 37 стран**

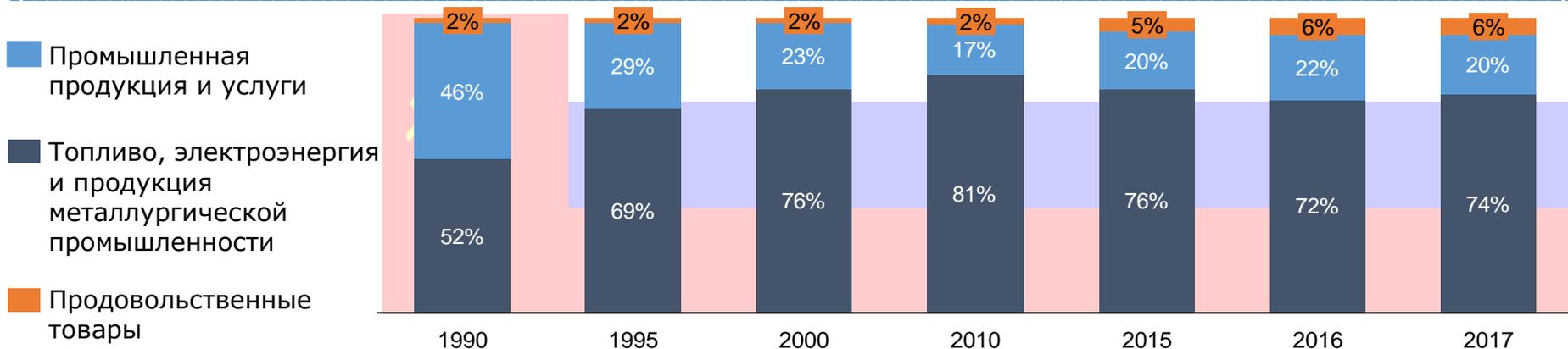
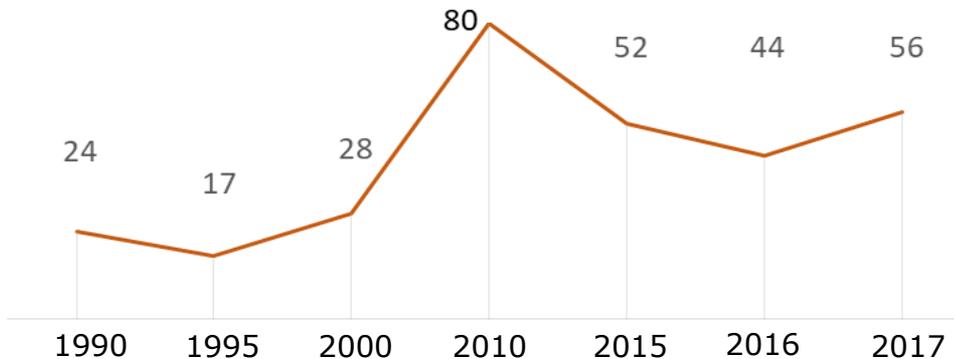


Структура экспорта СССР и России (1990-2017 гг.)

Объем экспорта (млрд. долл. США) в текущих ценах*



Среднегодовая цена на нефть марки Brent (Brent)



Источник: данные ФТС, Росстат, ЦБ РФ, справочник «Народное хозяйство СССР за 70 лет»

* - объем экспорта в 1990 году пересчитан по курсу Госбанка СССР



Торгово-промышленная палата
Российской Федерации
В интересах бизнеса, во благо России

Действующие меры поддержки экспорта

1. Субсидирование части затрат на транспортировку продукции, Постановление № 496
2. Субсидирование части затрат на сертификацию продукции на внешних рынках, Постановление № 1388
3. Субсидирование выставочной деятельности, Постановление № 488
4. Субсидирование процентных ставок по экспортным кредитам, предоставляемым коммерческими банками, Постановление № 620
5. Страхование экспортных поставок



Поддержка экспорта в России и развитых странах (Европа, США)

Фактор	Россия	Страны ЕС, США
На кого ориентирована поддержка	Сырьевые компании и производители продукции низкого передела (топливо, зерно, металлургия, атомная энергетика и др.)	Производители продукции с высокой добавленной стоимостью (преимущественно – машиностроение и другие отрасли обрабатывающей промышленности)
Условия выдачи экспортных кредитов	1. Высокие процентные ставки. 2. Большой пакет документов для оформления	1. Выгодные процентные ставки (1-2%). 2. Максимально упрощенная процедура получения кредита
Поддержка конгрессно-выставочных мероприятий	Значительная часть субсидий на конгрессно-выставочную деятельность расходуется на имиджевые проекты (ИННОПРОМ и другие)	Поддержка осуществляется в объемах, достаточных для продвижения высокотехнологичной продукции на международные рынки
Поддержка экспорта на государственном и политическом уровне	Отсутствие единой государственной идеологии и лобби, направленного на развитие высокотехнологичного экспорта	Государство стремится использовать все возможности для продвижения высокотехнологичной продукции на международные рынки



Сравнение условий страхования экспорта в России (ЭКСАР) и Канаде (EDC)

Параметр	EDC 	ЭКСАР 
Минимальная премия	Отсутствует	Есть
Страховая премия	0,9 - 1,4% (в зависимости от страны)	4%
Увеличение ставки страховой премии за последние 5 лет	нет	в 5 раз!
Количество страховых случаев, по которым выплачено страховое возмещение (их доля в общем количестве страховых случаев)	3 (100%)	2 (40%)
Сумма выплаченного страхового возмещения за последние 5 лет	\$8 млн.	\$0,6 млн.
Документы, требуемые для страхового возмещения	Конкретный список	На усмотрение ЭКСАР
Задержки в выплате страхового возмещения	Нет (выплата в первый день после окончания периода ожидания)	Да (30 дней после окончания периода ожидания + до 60 дней вплоть до отказа в выплате)
Участие страхователя в мероприятиях по возврату средств	Нет	Да



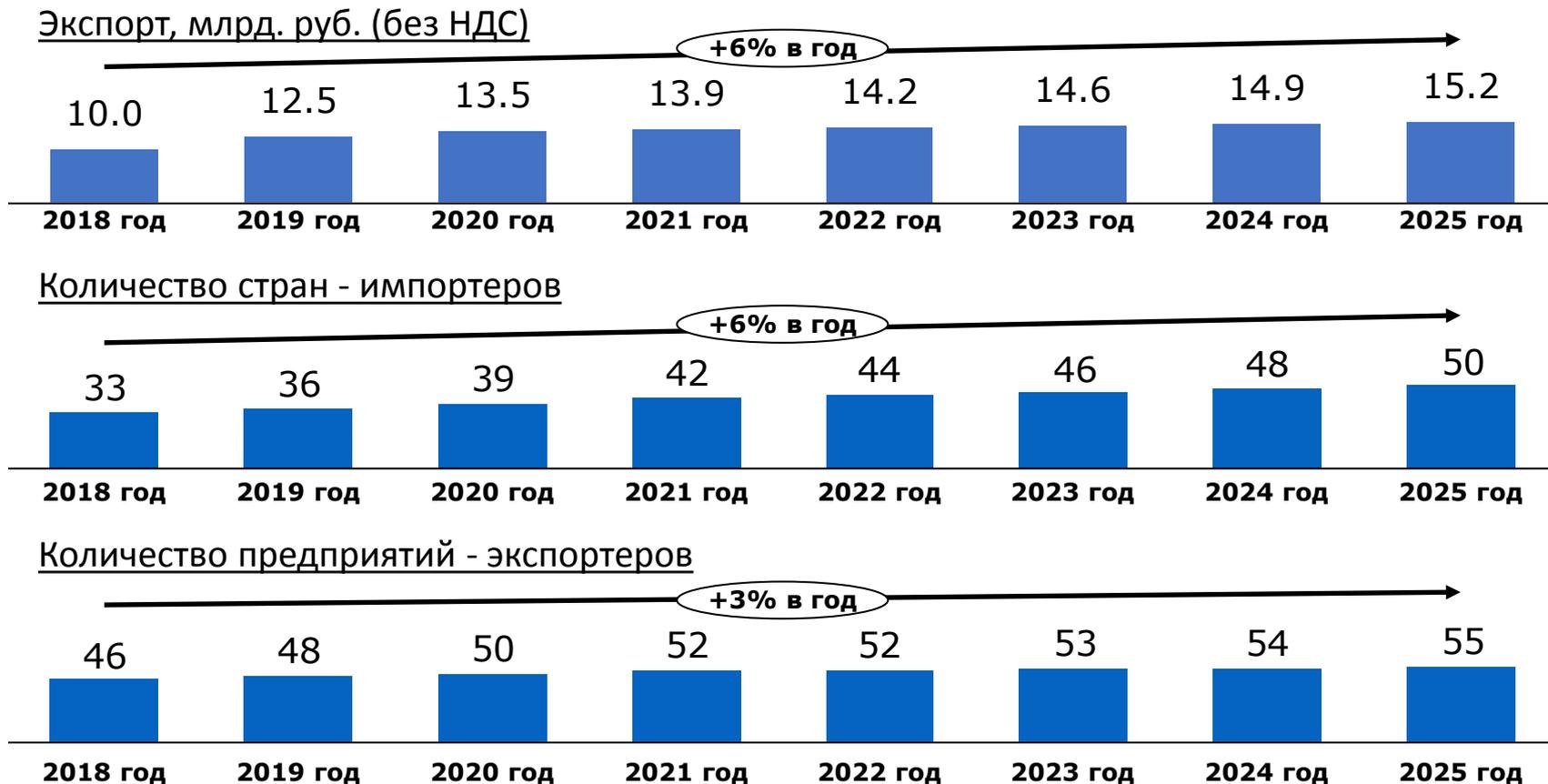
Предложения по развитию несырьевого экспорта

1. Ввести механизм предоставления субсидий на возмещение части затрат, понесенных в связи с гарантированием обратного выкупа продукции.
2. Предоставить доступ к льготным экспортным кредитам мелким и средним компаниям.
3. Распространить практику предоставления связанных кредитов на приобретение российской промышленной продукции в развивающиеся страны (Казахстан, Узбекистан, ЮАР, Ангола и др.).
4. Усовершенствовать механизм страхования экспорта:
 - отменить принцип безубыточности при страховании экспортных сделок;
 - снизить стоимость страховых финансовых продуктов до уровня стоимости аналогичных продуктов иностранных агентств (в России стоимость страхования экспортных контрактов составляет 2,8%, в Канаде – 1,3%);
 - ввести механизм взыскания задолженностей несостоятельных должников ЭКСаРу.
5. Оказывать политическую поддержку экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью (машиностроение и другие обрабатывающие отрасли).
6. Установить персональную ответственность Торгпредов за рост экспорта в страны, где находятся торговые представительства.
7. Связать поставки товаров зарубежных стран в Российскую Федерацию с обязательством по приобретению российской продукции обрабатывающих отраслей промышленности (Марокко, Египет, ЮАР, Турция, Испания, Чили, Парагвай, Беларусь и др.).
8. Увеличить финансирование конгрессно-выставочных мероприятий в целях продвижения высокотехнологичной, инновационной и иной продукции и услуг на внешние рынки.

Приоритет – обеспечение равных конкурентных условий для российской продукции на зарубежных рынках и создание позитивного имиджа и узнаваемости российских брендов



Перспективы развития несырьевого экспорта (на примере отрасли сельхозмашиностроения)



Источник: данные предприятий, Стратегия развития экспорта в отрасли сельхозмашиностроения на период до 2025 года



"В течение шести лет мы должны практически удвоить объём несырьевого, неэнергетического экспорта до 250 миллиардов долларов, в том числе довести поставки продукции машиностроения до 50 миллиардов."

*Из послания В.В.Путина Федеральному собранию
1 марта 2018 г.*

