

СТИМУЛИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ЗА РУБЕЖОМ

В. С. Кудряшов

Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (РАНХиГС)
Россия, 199178 г. Санкт-Петербург, ул. Днепропетровская, 8

✉ Кудряшов Вадим Сергеевич – kudvad88@yandex.ru

Стимулирование и поддержка экспорта является на сегодняшний день неотъемлемой частью торговой политики развитых стран, в которых существует развитая система государственной поддержки и содействия национальному экспорту, эффективность которой была неоднократно доказана на практике. Осознание необходимости формирования единой системы государственных институтов, которые оказывают различные нефинансовые и финансовые услуги участникам внешнеэкономической деятельности, являются главным результатом государственной поддержки экспорта в РФ последние несколько лет. Так, создание Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций стало первоначальным этапом Правительства РФ на пути создания единой комплексной системы, которая обеспечит и поддержит развитие экспортной деятельности в России как на общегосударственном уровне, так и на уровне секторов экономики, а также отдельных отраслей. В данный момент различные государственные структуры занимаются экспортными процедурами. Министерства промышленности и торговли заведуют субсидированием процентной ставки по экспортным контрактам, а также выдачей лицензии на экспортные операции. Министерство экономического развития России командует деятельностью торговых представительств. Министерство финансов России предоставляет государственные гарантии. Федеральная таможенная служба следит за таможенным оформлением внешнеэкономических сделок, а Минфин России занимается вопросами предоставления государственных гарантий. Помимо финансово-страховой поддержки, российским предпринимателям-экспортерам нужно сопровождение их внешнеэкономических проектов в политическом плане. В этой области большое значение имеют межправительственные комиссии, которые нацелены на решение налоговых, имущественных, транспортных проблем, а также на расширение инвестиционного сотрудничества.

Ключевые слова: стимулирование, внешнеэкономическая деятельность, государственная поддержка, региональный уровень, центр поддержки экспорта, страхование экспортных кредитов, предприятия малого и среднего бизнеса, нефинансовая поддержка.

THE ENCOURAGEMENT AND SUPPORT OF EXPORT INDUSTRIES AND SMALL AND MEDIUM BUSINESS IN RUSSIA AND ABROAD

V. S. Kudryashov

Russian Presidential Academy of National Economy and Public Administration
8 Dnepropetrovsk St., 199178 Saint Petersburg, Russia

✉ Kudryashov Vadim – kudvad88@yandex.ru

Today, export promotion and support is an integral part of the trade policy of developed countries, where there is a developed system of state support and promotion of national exports, the effectiveness of which has been repeatedly proven in practice. Awareness of the need to form a unified system of state institutions that provide various non-financial and financial services to participants in foreign economic activity is the main result of state support for exports to Russia over the past few years. Thus, the creation of the Russian Agency for export credit and investment insurance was the initial stage of the Russian Government on the way to creating a single integrated system that will ensure and support the development of export activities in Russia both at the national level and at the level of economic sectors, as well as individual industries. At the moment, various government agencies are engaged in export procedures. The ministries of industry and trade are in charge of subsidizing the interest rate on export contracts, as well as issuing licenses for export operations. The Ministry of economic development of Russia commands the activities of trade missions. The Ministry of Finance of Russia provides state guarantees. The Federal customs service monitors customs clearance of foreign trade transactions, and the Ministry of Finance is responsible for providing state guarantees. In addition to financial and insurance support, Russian entrepreneurs-exporters need to support their foreign economic projects in political terms. In this area, intergovernmental commissions are of great importance, which are aimed at solving tax, property, transport problems, as well as expanding investment cooperation.

Keywords: stimulation, foreign economic activity, state support, regional level, export support center, export credit insurance, small and medium-sized businesses, non-financial support.

Зарубежный опыт поддержки экспорта (на примере Канады). На основе анализа мирового опыта можно сделать вывод, что большинство стран осуществляют стимулирование и регулирование внешнеэкономической деятельности на макроуровне и на мезоуровне. За рубежом поддержка экспорта представляет из себя целую систему взаимоувязанных и взаимодействующих между собой правительственный и неправительственных институтов, к числу которых можно

отнести специализированные агентства и экспертные центры, финансовые структуры, профильные министерства и ведомства и т.д. [3].

Канада является индустриально развитым государством. В связи с этим в Канаде, как и в большинстве государств мира с экспортно-ориентированными экономиками, нет законодательного выделения различных категорий бизнеса в отдельную категорию, нуждающуюся в поддержке экспорта.

Меры поддержки экспорта можно разделить на две основных группы. Первая группа – это меры, оказываемые на федеральном уровне, вторая группа – это меры, оказываемые на региональном уровне.

В системе внешнеэкономической деятельности Канады, главным государственным органом является Министерство иностранных дел и международной торговли (МИДИМТ). Его главная задача – определить торговую политику Канады, которая включает в себя подготовку международных договоров с учетом интересов заинтересованных ведомств и министерств, а также развитие методов регулирования внешнеэкономической деятельности, которые вытекают из международных обязательств и интересов Канады. В Министерстве иностранных дел и международной торговли Канады большое внимание уделяется созданию мер, которые направлены на поддержку инвестиций, туризма, а также на поддержку канадского экспорта товаров и услуг. Данными проблемами занимаются специализированные департаменты по регионам мира.

Основной целью торговой части Министерства иностранных дел и международной торговли Канады, является активное содействие улучшению внешнеэкономической деятельности страны по направлениям, где имеется неиспользованный потенциал. Также, в рамках Министерства иностранных дел и международной торговли Канады, существуют две специальные службы, деятельность которых направлена на содействие внешнеторговой деятельности – «Сборная Канады» (Team Canada) и Служба торговых уполномоченных (Trade Commissioners Service).

Премьер-министр является главой Сборной Канады, его сопровождают премьеры провинций, представители правительства и деловых кругов (туда включаются представители 8-10 отраслей, которые заинтересованы в развитии долговременного инвестиционного и торгового сотрудничества с данной страной-партнером). Данная команда может помочь установить деловые отношения с главными лицами в правительстве и деловом сообществе страны, а также дать новый толчок отношениям с партнёрами по бизнесу [1].

Также значительную помощь канадским экспортёрам оказывают торговые миссии во главе с Министром международной торговли. В торговые миссии приглашаются представители коммерческих структур (от 4-8 отраслей, которые заинтересованы в расширении торгово-инвестиционных связей со страной-партнером).

Функции, которые осуществляют торговые представительства Канады за рубежом:

- оказание поддержки в продвижении данных о канадских экспортно-ориентированных предприятиях в стране пребывания;
- консультации по каналам сбыта продукции и консультации по маркетингу;
- информация о соответствующих отраслевых выставках, ярмарках и других общественных мероприятиях, а также приглашение к участию в них;
- поиск и привлечение к сотрудничеству подходящих зарубежных компаний, в качестве клиентов (партнеров) в канадских фирмах;
- содействие в поиске данных о финансовом состоянии и деловой активности возможных иностранных партнёров;
- консультации по вопросу правовых норм, действующих в стране пребывания, а также консультации по созданию филиалов и дочерних компаний, таможенным правилам, лицензированию и т.д. [8].

Все услуги предоставляются на безвозмездной основе канадскими торговыми представительствами. В плане затрат рабочего времени, около 80% объема работы торгового представительства Канады за рубежом, приходится на обработку определенных запросов канадских предприятий.

Согласно сведениям Министерства иностранных дел и международной торговли Канады, больше 80% клиентов канадских торговых представительств – малые и средние предприятия, из которых больше половины являются постоянными клиентами услуг торговых представительств.

В связи с государственной политикой по рациональному расходованию бюджетных средств, прослеживается направленность на добавление дополнительных функций на торговые отделы, которые предусматривают создание предложений в области внешнеэкономической политики Канады по отношению к стране пребывания.

В 1944 году была создана Канадская корпорация по развитию экспорта (EDC-Export Development Corporation), в соответствии с Законом о развитии экспорта она реализует свою деятельность. Постановлением правительства на должность Председателя и членов правления Канадской корпорации по развитию экспорта назначаются руководящие сотрудники министерств финансов, международной торговли промышленности, Канадского банка международного развития, Банка Канады, бизнесменов, и представителей различных организаций.

Канадская корпорация по развитию экспорта осуществляет свою деятельность на коммерческой основе, так как обладает статусом независимого юридического лица. В соответствии с Законом о развитии экспорта Канадская корпорация по развитию экспорта – государственная компания, которая от лица канадского правительства занимается контролем и управлением использования некоторых займов, кредитов и финансовых ресурсов. Более 90% ее работы приходится на средние и малые предприятия.

В 1946 году Парламентским актом была учреждена Канадская коммерческая корпорация (CCC-Canadian Commercial Corporation), деятельность которой заключалась в помощи в развитии торговли Канады с другими странами. Канадская коммерческая корпорация считается общеизвестной фирмой, и целиком финансируется из государственного бюджета.

Канадская Коммерческая корпорация выступает в роли связующего звена между национальными экспортёрами и зарубежными государственными внешнеторговыми организациями (также сюда можно добавить международные организации), когда осуществляет свою деятельность по содействию развитию экспорта обширного круга товаров (сюда также входит продукция военного назначения). Закупая экспортные товары у канадских фирм, Канадская Коммерческая корпорация поставляет данные товары за границу, основываясь на контракты, которые заключаются с иностранными заказчиками. Счета экспортно-ориентированных предприятий Канадская Коммерческая корпорация оплачивает в течение тридцати дней.

У Канадской Коммерческой корпорации товарная номенклатура экспортных операций многообразна – начиная от продовольственных товаров, заканчивая промышленным оборудованием, а также оказанием различных услуг.

Канадское агентство международного развития (CIDA-Canadian International Development Agency) представляет собой координатора и администратора большинства канадских программ помощи, которые осуществляются в 140

государствах. Большая часть этих программ выполняется частными фирмами, которые выступают в роли поставщиков, консультантов и подрядчиков.

Предъявляемые требования к доступу к проектам Канадского агентства международного развития определяются такими параметрами как:

- предприятие должно находиться в Канаде;
- предприятие должно находиться в собственности владельца (минимум 51% собственности);
- физическими лицами должны быть или иностранцы, которые имеют статус постоянных резидентов, или канадские граждане.

Также, Канадское агентство международного развития занимается межгосударственными двусторонними программами, куда входит спонсорство по кредитным линиям.

Самое главное место среди программ помощи канадским экспортно-ориентированным предприятиям, занимает Программа промышленного сотрудничества Канадского агентства международного развития, которая включает в себя предоставление финансового стимулирования канадских предприятий, которые заинтересованы в налаживании долгосрочного и взаимовыгодного делового партнерства в зарубежных странах.

Канадское предприятие должно представить четкие доказательства преимуществ в экономическом, социальном и промышленном развитии которые смогут обеспечить как в Канаде, так и в принимающей стране, чтобы получить согласие на финансирование в рамках Программы промышленного сотрудничества. Предприятие обязано показать, что оно располагает необходимыми для реализации проекта кадровыми, финансовыми и техническими ресурсами, а также большим практическим опытом. Другими словами, предприятие должно продемонстрировать, каким способом принимающая страна способна применить предоставленный проект с точки зрения изучения новейших технологий, развития торговли, экономии валютных ресурсов и т.д. Также предприятие обязано продемонстрировать какую выгоду извлечет Канада из этого проекта, если она будет предоставлять необходимые услуги, поставлять комплектующие, оборудование и т.д.

В 1946 году правительство принимает решение создать Центральную жилищно-строительную и ипотечную корпорацию – национальное жилищное агентство Канады, которое в 1979 году было переименовано в Корпорацию ипотеки и жилищного строительства Канады (КИЖСК).

В состав Корпорации ипотеки и жилищного строительства входит Международный департамент, в главе которого стоит вице-президент. Оказание помощи канадским строительным компаниям, которые осуществляют зарубежные проекты, а также оказание поддержки канадским экспортёрам – до сих пор является главной задачей этого департамента.

Основные инструменты и органы по поддержке экспортной деятельности на региональном уровне. В каждой провинции есть профильные министерства, деятельность которых направлена на содействие и поддержку бизнеса. Если в качестве примера взять провинцию Квебек, то деятельность по содействию и поддержке бизнеса будет осуществлять Министерство экономического развития, инноваций и экспортного.

В основном поддержка предоставляется компаниям в виде бесплатных услуг, где на первом месте стоят консультационные и информационные услуги. Также оказывается

финансовая поддержка – кредитная и налоговая. Для осуществления этих целей предусмотрены целевые средства, которые предусматриваются в бюджете любой провинции.

В качестве примера консультационной и информационной поддержки можно рассмотреть специальные информационные ресурсы в сети Интернет, где можно найти всю информацию, начиная от рекомендаций открытия нового бизнеса, заканчивая условиями получения государственного гранта для начала внешнеторговой деятельности. Существует федеральный портал правительства Канады, где даны ссылки на все тридцать территориальных и провинциальных агентств по поддержке бизнеса (в том числе малого и среднего бизнеса).

В зависимости от провинций и территорий, налоговая и кредитная поддержка выражается таким образом: Компании, которые имеют объем продаж более 500 тысяч долларов в год, которые зарегистрированы более двух лет, и которые имеют в штате от 5 до 99 сотрудников, могут получить грант на покрытие 50% расходов, которые связаны с выходом на внешний рынок (грант предоставляется в провинции Онтарио).

Также предусмотрен грант на покрытие 50% расходов, которые связаны с такими видами деятельности как: услуги по переводу документации, которая размещена на сайте компании, рассылка рекламных брошюр от компаний и т.д. (грант предоставляется в провинции Онтарио).

Компании, которые прошли отбор, могут получить безвозмездную финансовую помощь в виде грантов или премий, гарантии под кредиты других финансовых институтов (например, частных фондов), долгосрочные беспроцентные или льготные займы, и прочую финансовую поддержку.

Российский опыт поддержки экспорта малого и среднего бизнеса. В последнее время вопросы, которые касаются государственной поддержки российского экспорта, довольно регулярно обсуждаются в научных кругах. В рамках реализации мероприятий Правительства РФ по антикризисному развитию национальной экономики, основой государственной программы поддержки экспорта стало создание «Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСАР) осенью 2011 года, в виде дочерней компании Внешэкономбанка после вступления в силу Федерального закона №263 от 18.07.2011 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в целях совершенствования механизма страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков». В постановлении Правительства РФ от 22.11.2011 №964 «О порядке осуществления деятельности по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков» были изложены основные положения деятельности Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. Деятельность Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций осуществляется в соответствии со Стратегией развития, которая наметила его основные направления работы. Исходный капитал Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций составил 30 миллиардов рублей и был размещен в различных банках в виде депозитов, чтобы процентный доход мог использоваться для обеспечения его работы [4].

Основной деятельностью Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, является поддержка российского экспорта и инвестиций за рубежом, которое протекает в двух основных направлениях:

- страхование российских инвестиций от политических рисков за рубежом;
- страхование экспортных кредитов от политических и коммерческих рисков.

Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций может покрывать до 90% убытков по коммерческим рискам по каждой сделке, и до 95% убытков по политическим рискам. Также по решению Совета директоров, может быть покрыто до 100%, в отдельных случаях. Также совместно с товарами могут страховаться и разные виды услуг (монтаж, инжиниринг и др.). Малые и средние предприятия, которые ориентированы на экспорт, являются основной группой Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций.

У Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций имеются два метода по поддержке экспортёров:

- когда российский или зарубежный банк может выдать кредит зарубежному покупателю на оплату российской продукции. Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций в этом случае страхует банку риски невозврата кредита и процентов по нему. Если зарубежный покупатель, который взял кредит и купил российскую продукцию, не погасит вовремя кредит или не выплатит вовремя проценты, то Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций займется взысканием задолженности с этого зарубежного покупателя;
- когда российский экспортёр будет продавать услуги и товары за границу с отсрочкой платежа. Возникающая дебиторская задолженность является причиной страхования. Если зарубежный покупатель не может заплатить продавцу за оказанные услуги или поставленные товары, то Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций займется взысканием задолженности с этого зарубежного покупателя [2].

Создание Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций не является уникальным изобретением России, так как уже продолжительное время финансирование внешнеторговых операций опирается на страховое покрытие государственных кредитных агентств, которые были созданы для того, чтобы поддерживать экспорт своих национальных организаций.

С момента создания Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, с 2012 по 2016 год было застраховано около 420 экспортных проектов, на сумму около 11 миллиардов долларов США.

Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций страховало сделки с участием представителей 63 стран. С Азербайджаном, Белоруссией, Словакией, Казахстаном, Мексикой был связан основной объем работы.

Крупными клиентами, которые занимаются экспортом несырьевых видов продукции являются такие компании, как: «Норильский никель», «РУСАЛ», «УРАЛХИМ», «ЕВРАЗ» и др. Также в условиях санкционного режима, выросло количество проектов в Африке, Латинской и Южной Америке, и Юго-Восточной Азии.

Попадание Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций в санкционные списки как дочерней компании Внешэкономбанка не оказалось существенного влияния на его работу, так как привлечение внешнего финансирования не входит в его деятельность. По

большей части это затронуло возможности банков, ограничив их возможности по кредитованию российских экспортёров за счет привлеченных зарубежных инвестиций. Так как с банками работает Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, с ним усложнился процесс финансирования сделок.

В Единую комплексную систему поддержки экспорта входят нефинансовые и финансовые меры. Частично или полностью осуществляться за счет средств государственного бюджета может реализация долгосрочных капитально-ёмких инвестиционных проектов за рубежом, которые имеют стратегическое значение для России и в которые входят поставки российской экспортной продукции, а также финансирование экспортных поставок высокотехнологичной продукции. Экспорт может поддерживаться за счет предоставления государственных гарантий РФ, несмотря на прямое финансирование из госбюджета. Постановлением Правительства РФ №803 от 01.11.2008 года был закреплен порядок получения государственной гарантии, которая, согласно перечню промышленной продукции, утвержденному распоряжением Правительства РФ от 21.09.2004 №1222-р, предоставляется при экспорте товаров.

Также, Внешэкономбанк и «Российский экспортно-импортный банк», в соответствии с постановлениями Правительства РФ от 13.12.2012 № 1302 и от 08.06.2015 № 566, могут предоставить кредиты зарубежным покупателям, которые хотят купить высокотехнологичную продукцию у российских экспортёров, по процентной ставке, которая субсидируется за счет средств государственного бюджета, в целях обеспечить конкурентоспособность на международном рынке с российскими экспортёрами.

Постановлением Правительства РФ от 14.11.2014 № 1204 были внесены изменения в Правила экспортного страхования, которые позволили Российскому агентству по страхованию экспортных кредитов и инвестиций предоставить поддержку в виде страхования не только российским инвесторам, банкам и российским экспортёрам, но и международным банкам развития, лизинговым и факторинговым компаниям и другим финансовым организациям.

Также Поручением Президента РФ от 24 июня 2014 года было решено передать государственный «Росэксимбанк» в собственность Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, на эти цели было выделено около 1 миллиарда рублей. Предполагалось что Российское Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций будет обеспечивать страхование экспортных сделок, а «Росэксимбанк» будет выдавать экспортные кредиты.

По первым результатам анализа государственной программы поддержки экспорта был сделан вывод что предприятиям, ориентированным на экспорт, необходима нефинансовая поддержка [6]. Вследствие чего, стала разрабатываться идея «единственного окна», которое поможет экспортёру получить всю информацию и комплекс услуг, направленных на поддержку своей продукции на иностранных рынках. Деятельность «единственного окна», должна быть направлена на устранение административных барьеров для предпринимателей, однако большинство предпринимателей считают его очередной «административной надстройкой» и относятся к появлению нового государственного института поддержки экспорта с недоверием.

Создание структур, занимающихся проблемами экспорта. Акционерное общество «Российский экспортный

центр» (РЭЦ), было создано в апреле 2015 года. Представляет из себя государственный институт нефинансовой и финансовой поддержки экспорта, является дочерним обществом Внешэкономбанка при поддержке Правительства РФ. Нацелен на работу с различными государственными службами и профильными министерствами. Основными функциями Российского экспортного центра является:

- помочь в организации экспортной деятельности;
- осуществление консультаций по вопросам экспорта;
- координация деятельности торговых представительств России за рубежом в части поддержки экспортных проектов;
- сопровождение прохождения экспортных процедур и запросов экспортеров при работе с профильными министерствами и ведомствами.

Изменения, которые закрепляют правовой статус Российского экспортного центра в качестве государственного института поддержки экспорта, были приняты в июне 2015 года, и внесены в Федеральный закон от 17.05.2007 № 82-ФЗ «О банке развития». Российский экспортный центр, в декабре 2015 года, стал единственным акционером Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций.

Российский экспортный центр планирует добиться роста в целом экспорта несырьевой продукции, упрощения экспортных процедур и системного упрощения регулирования в области экспорта. Российский экспортный центр совместно со предприятиями малого и среднего бизнеса, занимается проработкой поставок продукции за границу, на сегодняшнее время это составляет более 70 проектов. Это предприятия малого и среднего бизнеса, которые связаны с производством электрооборудования, продуктов питания, компонентов автомобильной промышленности, а также предприятия из IT-отрасли [9].

Государственная поддержка внешнеэкономической деятельности. Поддержка предприятий малого и среднего бизнеса, деятельность которых направлена на экспорт, является одной из главных задач программы государственной поддержки внешнеэкономической деятельности [5].

Российским агентством по страхованию экспортных

кредитов и инвестиций для малых и средних предприятий, были созданы особенные инструменты, которые позволят привлекать финансирование под свои экспортные проекты и минимизировать риски внешнеэкономической деятельности [7]. Любое предприятие, которое занимается экспортом несырьевой продукции с оборотом до 2 миллиардов рублей в год, относится к предприятиям малого и среднего бизнеса по внутренним стандартам Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций.

В России создается сеть региональных центров поддержки экспорта, в целях организационной, консультационной и информационно-аналитической поддержки внешнеэкономической деятельности предприятий малого и среднего бизнеса. В рамках программы государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса, сейчас существуют 52 региональных интегрированных центра и 35 центров поддержки экспорта.

В то время как по данным аналитического отчета Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, в Европе на предприятия малого и среднего бизнеса приходится до 50% общего объема экспорта, доля экспортеров в зарегистрированном общем количестве предприятий малого и среднего бизнеса в России составляет меньше 1%.

Такие факторы, как кадровые проблемы, повышенные требования к качеству продукции, предъявляемые зарубежными потребителями, сложности с организацией коммуникации с зарубежными партнерами, недостаток информации об особенностях ведения бизнеса на зарубежных рынках, являются препятствиями для реализации экспортного потенциала предприятий малого и среднего бизнеса.

Увеличение числа предприятий малого и среднего бизнеса для российской экономики может стать серьезным толчком для дальнейшего развития. Если вовлечь предприятия малого и среднего бизнеса в экспортную деятельность, то рост экспорта на каждые 4% будет давать 1% прироста ВВП. По-другому говоря, можно обеспечивать прирост ВВП России на 2-3% в год с помощью экспортного потенциала предприятий малого и среднего бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Official Website: Team Canada Inc. URL: http://www.gov.mb.ca/trade/export/links/ex_exsrce.html.*
2. Балюк И.А. *Государственная поддержка экспортно-ориентированных компаний в условиях санкций и валютных взлетов* // Экономика. Налоги. Право. **2016.** № 4. С.79-86.
3. Блудова С.Н. *Анализ мирового опыта стимулирования и содействия развитию ВЭД* // Российский внешнеэкономический вестник. **2014.** №5. С.38-45
4. Камдин А.Н., Трифонова И.В. *Государственное страхование экспорта в России* // Молодой ученый. **2013.** №6. С. 351-355.
5. Кудряшов В.С. *Развитие государственной системы предоставления социальных услуг лицам пожилого возраста в России* // Петербургский экономический журнал. **2014.** №1. С. 28-33.
6. Кудряшов В.С. *Теоретические и методические аспекты анализа платежеспособности финансовой устойчивости предприятий* // Стратегии бизнеса. **2016.** №12(32). С. 11-19.
7. Кудряшов В.С., Турanova М.В. *Теоретические аспекты инвестиций и оценки инвестиционной деятельности предприятий* // Инвестиции в России. **2016.** №10(261). С. 29-32.
8. *Официальный сайт: «Деловая Канада».* URL: http://polpred.com/?ns=1&ns_id=200544.
9. Фрадков П.А. *РЭЦ продолжит программы по поддержке экспорта. 2015 год.* URL: <http://rusakcent.ru/index.php/in-russia/russia-business/1289-petr-fradkov-rets-prodolzhit-programmy-po-podderzhke-eksporta>.

Поступила в редакцию 23.09.2018