

Научная статья  
УДК 339.564  
DOI 10.18101/2304-4446-2025-3-122-129

### Направления государственной поддержки экспорта строительных услуг в России

© Танганов Степан Олегович

аспирант,  
Всероссийская академия внешней торговли  
Россия, 119285, г. Москва, Воробьевское шоссе, 6А  
tanganov2016@yandex.ru

**Аннотация.** В условиях ухудшения внешнеэкономической конъюнктуры, вызванной санкционным давлением и ограничением традиционного сырьевого экспорта, особую актуальность приобретает развитие несырьевого неэнергетического экспорта, в частности экспорта услуг. В статье рассматриваются тенденции развития строительных услуг как одного из ключевых направлений российского экспортного потенциала. Отмечается, что доля строительных услуг в российском экспорте значительно превышает среднемировые показатели, что обусловлено высокой вовлеченностью отрасли в международную деятельность и устойчивым спросом на российские компетенции в данной сфере. Анализируются изменения в структуре глобального экспорта, где услуги постепенно занимают все более заметное место, особенно в условиях постиндустриального развития экономики. Исследование подчеркивает необходимость адаптации существующих инструментов поддержки к особенностям строительной отрасли и специфике работы малого и среднего предпринимательства на международных рынках.

**Ключевые слова:** механизмы поддержки экспорта, российский экспортный центр, малое и среднее предпринимательство, строительные услуги.

#### Для цитирования

Танганов С. О. Направления государственной поддержки экспорта строительных услуг в России // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2025. № 3. С. 122–129.

В условиях снижения объемов экспорта, вызванных санкционными ограничениями, стимулирование экспорта стало одной из приоритетных задач национальной российской политики. Особенно важна поддержка экспорта в отраслях, которые не являются основными статьями экспорта для государства. В условиях, когда традиционные экспортные отрасли (топливно-энергетический комплекс, металлургия) испытывают давление, акцент смещается в сторону несырьевого и неэнергетического экспорта. Поддержка такого рода направлений обеспечивает не только расширение географии торговли, но и укрепление экономической устойчивости страны.

В контексте развития несырьевого неэнергетического экспорта особое место занимает экспорт услуг. После начала перехода мировой экономики на постиндустриальный этап развития с преобладанием третичного сектора в национальных экономиках стран мира доля экспорта услуг увеличивается с каж-

дым годом. Доля экспорта услуг от общемирового экспорта составила 26,4%<sup>1</sup> в 2024 г. по сравнению с 19,3% в 2010 г.<sup>2</sup>

Растет значение экспорта услуг и для экономики России, особенно в контексте санкционных ограничений. Экспорт услуг был выделен обособленно в рамках глобальной цели Российской Федерации по наращиванию несырьевого неэнергетического экспорта. Подпроект «Экспорт услуг» в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» на период 2020–2024 гг. предполагает реализацию Стратегии развития экспорта услуг до 2025 г. Пандемия COVID-19 и санкционное воздействие возымели эффект на реализацию Стратегии, однако экспорт услуг все еще остается одним из приоритетных направлений развития экспорта.

В отраслевой структуре экспорта услуг России особенно выделяется экспорт строительных услуг: его доля составляет 10–13% общего объема экспорта:

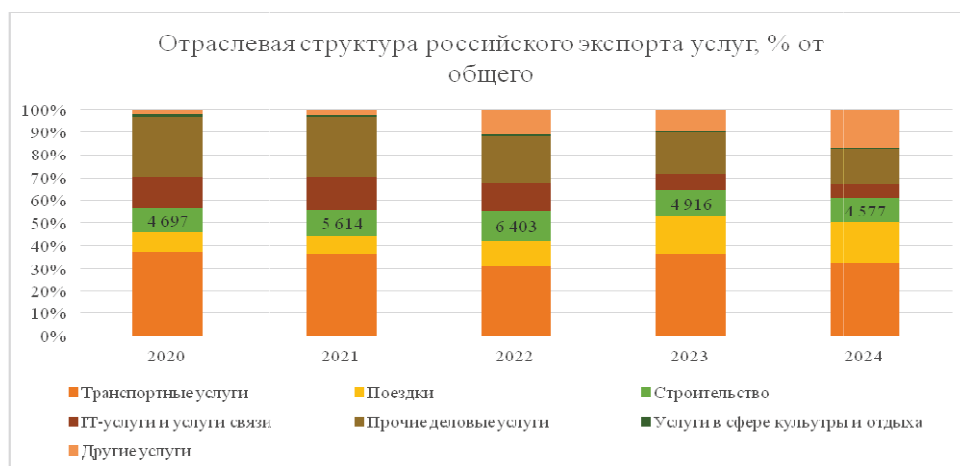


Рис. 1. Отраслевая структура российского экспорта услуг. Источник: ЦБ России.  
URL: [https://www.cbr.ru/statistics/macro\\_itm/external\\_sector/ets/](https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/ets/)

Такая доля строительного сектора в экспорте значительно превышает общемировые показатели экспорта строительных услуг в 1,2%<sup>3</sup>, что говорит о повышенной важности сектора для российского несырьевого неэнергетического экспорта.

Для целей дальнейшего укрепления внешнеэкономических связей в строительном секторе необходимо проанализировать действующие механизмы поддержки экспорта и оценить их эффект на строительную отрасль. Исследования

<sup>1</sup> World Trade Statistics // Всемирная торговая организация. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/world\\_trade\\_statistics\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/world_trade_statistics_e.htm) (дата обращения: 12.06.2025). Текст: электронный.

<sup>2</sup> World Trade Report 2011 // Всемирная торговая организация. URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/anrep\\_e/wtr11-1\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/wtr11-1_e.pdf) (дата обращения: 12.06.2025). Текст: электронный.

<sup>3</sup> По данным Trademap. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения: 12.06.2025). Текст: электронный.

механизмов государственной поддержки экспорта России широко исследованы в научном сообществе [1–4; 6; 9]. Наиболее качественно проработаны вопросы механизмов поддержки сектора АПК [6–8]. Также в текущих реалиях отечественные ученые исследуют возможности применения опыта зарубежных стран, в особенности стран, столкнувшихся ранее с санкционными ограничениями [5] и стран-лидеров рынка в вопросах поддержки экспорта [4; 5].

При этом авторы отмечают необходимость создания инфраструктуры за рубежом для поддержки экспорта [8; 9]. При этом механизмов поддержки для выхода строительных компаний на зарубежный рынок, учитывающих специфику сектора, на текущий момент не существует.

Для целей увеличения экспорта в России предусмотрены государственные институты, реализующие политику государства в отношении поддержки экспорта. Система содействия экспортерам организована вокруг группы Российского экспортного центра (РЭЦ), в которую входят четыре ключевые организации, каждая из которых отвечает за определенное направление помощи:

1. АО «Росэксимбанк» — основной финансовый институт, предоставляющий целевые продукты для экспортеров: кредиты, банковские гарантии, факторинг, а также обслуживание дебиторской задолженности. Банк активно помогает компаниям минимизировать финансовые риски и затраты, связанные с выходом на внешние рынки. В 2023 г. «Росэксимбанк» профинансировал операции на сумму 195 млрд р., что на 76% выше предыдущего года. Особый акцент сделан на высокотехнологичный экспорт, который составил 87% общего объема поддержки<sup>1</sup>.

2. АО «ЭКСаР» — специализированный институт страхования внешнеторговых рисков. Он работает с тремя группами клиентов: экспортерами, финансовыми посредниками и зарубежными инвесторами. Основные услуги включают страхование контрактов от неплатежей, обеспечение финансовых инструментов и защиту инвестиций от политических рисков. В 2023 г. ЭКСАР застраховал обязательства на 14 млрд долларов США, при этом половина поддержки пришлась на малый и средний бизнес<sup>2</sup>.

3. АНО «Школа экспорта» — образовательный элемент системы, предоставляющий как базовое, так и продвинутое обучение внешнеэкономической деятельности. С 2016 г. более 15 000 компаний прошли обучение по программам школы. Через сеть региональных центров поддержки экспорта «Школа экспорта» организует тренинги, вебинары, консультации, деловые миссии и содействует налаживанию взаимодействия между экспортерами<sup>3</sup>.

4. Цифровая платформа «Мой экспорт» — агрегирует аналитические и информационные сервисы, в том числе маркетинговые отчеты, прогнозы, страновые досье и доступ ко всем цифровым услугам РЭЦ.

---

<sup>1</sup> О Банке // АО «Росэксимбанк». URL: <https://www.eximbank.ru/about/common-information/> (дата обращения: 20.06.2025). Текст: электронный.

<sup>2</sup> О компании // АО «ЭКСаР». URL: <https://www.exiar.ru/about/general-information/> (дата обращения: 20.06.2025). Текст: электронный.

<sup>3</sup> О школе экспорта. URL: <https://exportedu.ru/about> (дата обращения: 20.06.2025). Текст: электронный.

Кроме того, группа РЭЦ реализует дополнительные меры поддержки через субсидии. Основные направления их использования — компенсация транспортных расходов, расходов на международную сертификацию, а также финансирование участия в выставках и ярмарках. Для предприятий агропромышленного комплекса предусмотрены отдельные льготные квоты. Наряду с этим реализуются меры по продвижению бренда «Сделано в России» на международной арене.

Схематично меры поддержки экспорта в России можно представить следующим образом:

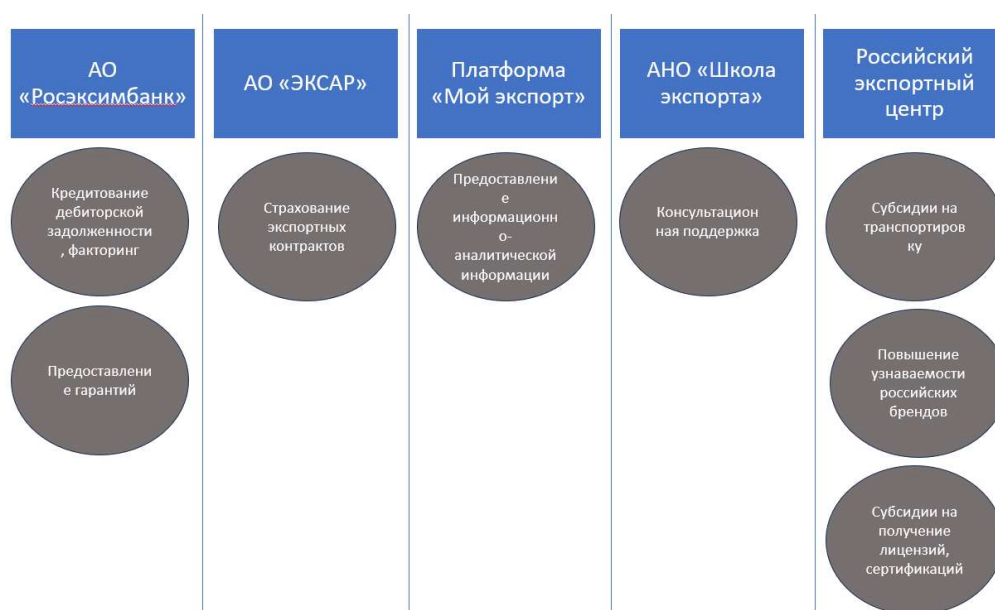


Рис. 2. Меры поддержки экспорта в России. Источник: составлено автором

Несмотря на обилие инструментов основная проблема заключается в слабом участии малого и среднего предпринимательства (МСП) в экспортной деятельности. Это критично, так как именно малые и средние предприятия способны быстро адаптироваться к изменениям конъюнктуры. Их участие позволяет диверсифицировать экспортные поставки как по товарной, так и по географической структуре, что в условиях нестабильной внешнеэкономической среды играет решающую роль.

После 2022 г. была предпринята попытка активизировать поддержку МСП: Росэксимбанк упростил процедуру получения кредитов и возврата НДС, ЭКСАР начал страховать отсрочки платежей для МСП, «Школа экспорта» расширила число образовательных программ, в рамках субсидий были введены отдельные квоты для малых компаний.

Эти меры уже дали определенные плоды. В 2023 г. количество экспортно ориентированных МСП достигло 87 тыс. компаний, а их доля в общем объеме экспорта составила 20%. Особенно важно, что среди них высок процент несырь-

евого экспорта — 71,2%<sup>1</sup>. Однако этого по-прежнему недостаточно: в ЕС доля МСП в экспорте достигает 37%, в США — 35%.

Несмотря на прогресс остаются две ключевые проблемы, тормозящие развитие экспорта среди малого и среднего бизнеса:

1. Из-за небольших объемов экспорта и отсутствия масштабной инфраструктуры расходы МСП на логистику значительно выше, чем у крупных компаний. Это особенно остро ощущается в условиях роста мировых цен на транспорт и сбоев в поставках. Хотя РЭЦ предоставляет субсидии на перевозку, они касаются лишь крупных промышленных грузов, не включая строительные материалы и оборудование.

2. Российская система поддержки эффективно помогает на начальном этапе: с выходом на рынок и выполнением первых контрактов. Однако при попытке расширить присутствие за рубежом компании сталкиваются с нехваткой финансовых ресурсов и административных инструментов. Банки, например, не предоставляют финансирование без существующего экспортного контракта, а для получения таких контрактов компаниям требуется предварительное расширение инфраструктуры — получается замкнутый круг.

Строительная отрасль является одним из основных драйверов развития сектора малого и среднего бизнеса в России. В 2024 г. 5,9% МСП были созданы в сфере строительства, уступая только МСП в сферах розничной и оптовой торговли (38,2%) и транспортировки (7,8%)<sup>2</sup>. Положительной тенденцией является высокое качество таких компаний. В опросе Росстата «О деловой активности в строительстве в 4 квартале 2024 года» по таким показателям, как уровень обеспеченности заказами и уровень использования производственных мощностей, отставание предприятий МСП составило 15–20%<sup>3</sup>. Учитывая значительный приток новых предприятий малого и среднего бизнеса, такие показатели говорят об относительной устойчивости сектора в строительной индустрии.

При этом также стоит отметить, что строительные МСП особенно чувствительны к вышеперечисленным вызовам в части развития экспорта МСП. Для строительных МСП трудности с логистикой являются более важной проблемой, чем для других основных отраслей экспорта услуг, так как строительные услуги предполагают перемещение значительных объемов трудовых ресурсов и капитала за рубеж. Также строительные проекты за рубежом требуют значительных инвестиций, что делает затруднительным для строительных МСП закрепиться на мировом рынке без необходимого финансирования.

---

<sup>1</sup> Татьяна Илюшникова: более 62 тысяч компаний МСП экспортируют свою продукцию // Минэкономразвития РФ. 07.12.2024. URL: [https://economy.gov.ru/material/news/tatyana\\_ilyushnikova\\_bole\\_62\\_tysyach\\_kompaniy\\_msp\\_eksportiruyut\\_svoyu\\_produkcuyu.html](https://economy.gov.ru/material/news/tatyana_ilyushnikova_bole_62_tysyach_kompaniy_msp_eksportiruyut_svoyu_produkcuyu.html) (дата обращения: 20.06.2025). Текст: электронный.

<sup>2</sup> Минэкономразвития: половина созданных в 2024 году МСП заняты в торговле, стройке и доставке // Минэкономразвития РФ. URL: [https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya\\_pоловина\\_sozdannyh\\_v\\_2024\\_godu\\_msp\\_zanyaty\\_v\\_torgovle\\_stroyke\\_i\\_dostavke.html](https://www.economy.gov.ru/material/news/minekonomrazvitiya_pоловина_sozdannyh_v_2024_godu_msp_zanyaty_v_torgovle_stroyke_i_dostavke.html) (дата обращения: 20.06.2025). Текст: электронный.

<sup>3</sup> О деловой активности в строительстве в 4 квартале 2024 года // Федеральная служба государственной статистики РФ. URL: [https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/del-akt\\_4kv-2024.pdf](https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/del-akt_4kv-2024.pdf) (дата обращения: 20.06.2025). Текст: электронный.

Для повышения эффективности поддержки необходимо системно подойти к оценке каждого этапа выхода МСП на зарубежный рынок. Путь на зарубежные рынки для экспортера МСП выглядит следующим образом:



Рис. 3. Путь экспортера МСП на зарубежные рынки.

Источник: составлено автором.

Этапы поиска потенциальных контрагентов и формирования логистических маршрутов обеспечены приемлемыми мерами институциональной поддержки. В частности, платформа «Мой экспорт» и деятельность АНО «Школа экспорта» предоставляют экспортно ориентированным субъектам малого и среднего предпринимательства доступ к необходимым информационным ресурсам, включая данные о зарубежных рынках, потенциальных партнерах и условиях внешнеэкономической деятельности. Дополнительно за счет реализуемой РЭЦ стратегии повышения узнаваемости национального бренда российские экспортеры выходят на международные рынки с определенным уровнем репутационного капитала и восприятием высокого качества. Однако несмотря на эти усилия высокая стоимость маркетингового продвижения за рубежом продолжает оставаться одним из ключевых барьеров для выхода компаний на внешние рынки. В текущей системе государственной поддержки отсутствует финансирование участия субъектов МСП в международных выставках и ярмарках, а также механизмы содействия в адаптации продукции к требованиям иностранных потребителей. Более того, не представлены инструменты институционального взаимодействия с зарубежными маркетинговыми структурами, что ограничивает возможности целевого продвижения товаров и услуг.

Существенным ограничением экспортной активности российских предприятий остаются трудности, связанные с организацией и реализацией международной логистики. Согласно результатам опроса, проведенного Банком России в 2021 г., 36% экспортеров отмечали логистические барьеры как одну из основных проблем<sup>1</sup>. В рамках существующего инструментария РЭЦ предоставляются субсидии на транспортировку, однако они распространяются исключительно на продукцию агропромышленного комплекса и крупногабаритные промышленные товары. При этом объем субсидирования носит ограниченный характер. Кроме финансовых аспектов в национальной системе поддержки также отсутствуют

<sup>1</sup> Н. Карлова, А. Морозов, Е. Пузанова Ограничения на импорт сдерживают экспорт: результаты опроса предприятий // ЦБ России. 2023. С. 8. Текст: непосредственный.

институционализированные механизмы содействия в оптимизации логистических процессов и формировании эффективных цепочек поставок.

Дополнительно автор акцентирует внимание на слабой обеспеченности этапа масштабирования экспортной деятельности необходимыми мерами государственной поддержки. После достижения предприятием определенного уровня внешнеэкономической активности и узнаваемости на зарубежных рынках возникает потребность в расширении инфраструктурного и операционного присутствия. Однако действующие инструменты поддержки преимущественно ориентированы на сопровождение исполнения уже заключенных контрактов и не предусматривают финансирования экспансии. В частности, «Росэксимбанк» не предлагает кредитных продуктов без наличия действующего экспортного соглашения, что формирует замкнутую структуру: для привлечения крупных заказов необходима инфраструктура за рубежом, но для ее создания требуется финансирование, которое, в свою очередь, невозможно без заключенного экспортного контракта.

### Литература

1. Зарянкина Е. А., Шакурина Е. И. Механизм государственной поддержки российского экспорта // Молодые исследователи: взгляд в прошлое, настоящее, будущее: сборник трудов IV Международной студенческой научно-практической конференции. Смоленск, 2024. С. 452–457. Текст: непосредственный.
2. Бутырнов Т. В., Григорьева Д. В., Есенбаева Г. А. Механизм государственной поддержки экспорта в Российской Федерации // Проблемы практической экономики России в условиях глобальных рисков. 2019. С. 152–155. Текст: непосредственный.
3. Абрамов В. Л., Арупова Н. А., Отарбаева А. Б. Трансформация механизмов поддержки экспорта в Российской Федерации в условиях пандемии COVID-19 // Вестник университета «Туран». 2020. № 4(88). С. 173–179. Текст: непосредственный.
4. Черкасова Ю. А., Охотников И. В., Сибирко И. В. Основные механизмы поддержки экспорта в странах-лидерах международного обмена // Московский экономический журнал. 2021. № 4. С. 101–105. Текст: непосредственный.
5. Бизюк Я. И. Опыт государственной поддержки экспорта в странах БРИКС (на примере Китая и Ирана) // Российский внешнеэкономический вестник. 2024. № 6. С. 117–132. Текст: непосредственный.
6. Стадник А. Т., Шелковников С. А., Чепелева К. В. Оценка функционирования организационно-экономического механизма поддержки экспорта на федеральном уровне // Экономика сельского хозяйства. 2022. № 6. С. 15–23. Текст: непосредственный.
7. Ивойлова И. В. Механизмы поддержки экспорта сельхозпродукции в странах ЕАЭС // АПК: Экономика, управление. 2020. № 4. С. 81–92. Текст: непосредственный.
8. Лявина М. Ю., Кулдоров А. А. Инфраструктура как важный элемент государственной поддержки экспорта // Актуальные проблемы и перспективы аграрной науки. 2024. С. 212–216. Текст: непосредственный.
9. Кульчикова Ж. Т. Организационный механизм формирования и развития экспортной инфраструктуры // Научное обозрение. Теория и практика. 2023. № 3(97). С. 318–324. Текст: непосредственный.

Статья поступила в редакцию 21.07.2025; одобрена после рецензирования 01.09.2025; принята к публикации 01.09.2025.

## Directions of State Support for Construction Services Export in Russia

*Stepan O. Tanganov*

Research Assistant,

All-Russian Academy of Foreign Trade

6A Vorobyevskoye Shosse, Moscow 119285, Russia

tanganov2016@yandex.ru

*Abstract.* In deteriorating foreign economic conditions caused by sanctions pressure and restrictions on traditional raw material exports, the development of non-resource non-energy exports, in particular, services exports, is becoming especially relevant. The article considers the trends in the development construction services as one of the key areas of Russian export potential. It is noted that the share of construction services in Russian exports significantly exceeds the world average, which is due to the high involvement of the industry in international activities and a steady demand for Russian competencies in this field. We have analyzed the changes in the structure of global exports, where services gradually occupy an increasingly significant place, especially under the conditions of post-industrial economic development. The study emphasizes the need to adapt existing support instruments to the peculiarities of the construction industry and the specifics of SMEs in international markets.

*Keywords:* export support mechanisms, Russian export center, SME, construction services.

### *For citation*

Tanganov S. O. Directions of State Support for Construction Services Export in Russia. *Bulletin of Buryat State University. Economy and Management*. 2025; 3: 122–129 (In Russ.).

*The article was submitted 21.07.2025; approved after reviewing 01.09.2025; accepted for publication 01.09.2025.*