

**МИНИСТЕРСТВО ИНОСТРАННЫХ ДЕЛ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ДИПЛОМАТИЧЕСКАЯ АКАДЕМИЯ**

На правах рукописи

СЫРЦОВ ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ

**СОВРЕМЕННАЯ СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ
ЭКСПОРТА: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА В
РОССИЙСКИХ УСЛОВИЯХ**

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Специальность 08.00.14 –Мировая экономика

Научный руководитель:
доктор экономических наук, профессор
Грибанич Владимир Михайлович

Москва – 2014

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА I. НАУЧНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	11
1.1. Эволюция взглядов на роль государства в международном обмене и развитии внешнеэкономической деятельности в стране	11
1.2. Методологические основы государственной поддержки экспорта	21
1.3. Основные меры и субъекты государственной поддержки национальных экспортеров	35
ГЛАВА II. МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР И ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТЕРОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ	52
2.1. Анализ развития современных систем поддержки экспорта в развитых странах-лидерах международного обмена	54
2.2. Состояние и новые тенденции применения мер и инструментов государственной поддержки экспорта в странах с быстрорастущей экономикой	88
2.3. Поддержка экспорта в странах Восточной Европы и СНГ	99
2.4. Становление системы государственной поддержки экспорта в России	104
ГЛАВА III. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В РОССИИ	116
3.1. Особенности положения России на мировом рынке товаров и услуг в современных условиях.....	116
3.2. Основные проблемы развития системы поддержки российского экспорта	127

3.3. Разработка рекомендаций по повышению эффективности применения мер и механизмов поддержки экспорта в России	147
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	155
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	160
ПРИЛОЖЕНИЯ	

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования обусловлена тем, что в современных условиях нестабильности мировой экономики и усложнения международного обмена приоритетной для государства становится задача укрепления позиций национальных экспортеров на зарубежных рынках.

Затянувшийся кризис мировой экономики привел к общему падению платежеспособного спроса, обострению конкурентной борьбы, изменению приоритетов и ориентиров развития, повышению внимания к экспортной деятельности национальных компаний. В течение последних лет, правительства большинства стран не только реализуют различные меры с целью остановить спад производства и сохранить реальный сектор экономики, но и активизируют свои действия по поддержке национальных экспортеров для укрепления их конкурентных позиций на внешних рынках. Государство непосредственно заинтересовано в решении этой задачи, чтобы увеличить объемы налоговых поступлений, что, в конечном итоге, позволяет повысить уровень социально-экономического развития страны.

Россия не является исключением, поскольку ее российский экспорт остается важнейшим направлением развития экономики, а величина экспортной квоты в стране превышает среднюю по мировой экономике. Одновременно в структуре экспорта России сохраняется преобладание топливно-сырьевых товаров при относительно небольшой доли продукции обрабатывающей промышленности, особенно с высокой добавленной стоимости и наукоемкой. Возникла сильная зависимость доходов страны от колебаний мировой конъюнктуры. Кроме того, членство России в ВТО определяет новые аспекты в решении проблемы интеграции российского бизнеса в международную торговую систему.

Перед Россией стоит приоритетная задача увеличения присутствия национальных экспортеров и продукции обрабатывающей промышленной на мировых рынках, укрепления их международных конкурентных позиций. В этих условиях развитие национальной системы поддержки экспорта для расширения

возможностей доступа российских экспортеров на зарубежные рынки, повышения их конкурентоспособности с учетом новых вызовов трансформирующейся глобальной конкуренции имеет не только научное, но и большое практическое значение, а потребность в таком исследовании, становится очевидной.

Степень разработанности проблемы. Изучению проблем интернационализации хозяйства и экономической интеграции стран посвящена обширная теоретическая и эмпирическая литература, в частности работы: Е. Авдокушина, Ю.Борко, С.Глинкиной, В.Грибанича, Р.Гринберга, Н.Гусакова, М.Делягина, С.Долгова, И.Дюмулена, Н. Карповой, Н. Елецкого, Н. Зотовой, М.Кулаков, В.Иноземцева, Г.Костюнина, В.Рыбалкина, В.Харламова, Б.Хейфеца, В.Шемятникова, В.Щетинина, Ю.Шишкова, И.Валлерстайна, А.Гринспена, М.Кастельса, Ж.Тиссе, Ф.Перру и др. Одновременно в работах последних лет достаточно широко исследуются теоретические и прикладные проблемы международной конкуренции, в частности можно отметить работы российских ученых Е.Акоповой, М.Гельвановского, Т.Долгопятовой, А.Ишханова, А.Козырина, К.Рожкова, Н.Скрябиной, И. Спиридонова, Ю.Юдановым и др., и зарубежных –К.Боумана, С.Гарелли, М.Данна, Е.Зиггеля, Р.Кейвса, П.Кругмана, М.Лидбома, М.Портера, П.Райта, Б.Скотта, Я.Фагерберга, Б.Шулера и др.

Вопросам, связанным с поддержкой экспортёров (функционирующих и потенциальных) уделено существенно меньшее внимание. Отдельные аспекты этой проблемы получили освещение в работах российских исследователей, в частности в работах А. Данильцева, И.Иванова, Л.Красавиной, О.Лаврушина, В.Оболенского, А.Спартака, В. Савина, В. Смирнова, В. Рогова, Г. Шагалова, И. Фаминского, П.Фрадкова, В. Черенкова, Ш. Ямалутдинова и др., а также зарубежных специалистов М. Костецки, Д.Ледермана, К.Молнара, В.Нортдорфта, Ф.Фобоззи, И.Хаусвирта и др.

Однако, в экономической литературе до сих пор сохраняется неоднозначность в понимании роли отдельных инструментов поддержки экспорта, а представители экспортеров и государственных учреждений не всегда обладают знаниями, позволяющими им использовать весь арсенал современных

мер и механизмов поддержки экспортной деятельности. В научной литературе практически отсутствуют работы, посвященные комплексным исследованиям в данной области. Изменения последних лет в финансово-хозяйственной системе мировой экономики требует оценки новых трендов в зарубежной практике применения мер государственной поддержки экспорта и развития соответствующих институтов для создания результативной национальной системы поддержки экспорта в России.

Актуальность и степень разработанности указанных проблем определили выбор темы, цель и основные задачи настоящего диссертационного исследования.

Объектом исследования является комплекс экономических отношений, связанных с экспортной деятельностью национального бизнеса. **Предметом исследования** выступает система мер и инструментов поддержки национальных компаний-экспортеров в современных условиях развития мировой экономики.

Целью исследования является оценка мирового опыта применения мер поддержки национальных компаний-экспортеров и разработка комплекса научно-обоснованных рекомендаций по совершенствованию национальной системы государственной поддержки экспорта для укрепления конкурентных позиций России на внешних рынках.

Для достижения сформулированной цели в работе поставлены и решены следующие **основные задачи**:

1) раскрыть теоретические и методологические аспекты использования государственной поддержки экспорта, ее содержание, место и роль в современном международном обмене с учетом особенностей развития мировой экономики;

2) раскрыть содержание, типологию, функции мер и инструментов государственной поддержки экспорта;

3) проанализировать мировой опыт использования мер и инструментов поддержки экспортеров и на этой основе выявить тенденции их развития;

4) дать оценку российской практике применения мер и инструментов государственной поддержки экспортеров;

5) определить предпосылки и приоритетные направления развития национальной системы поддержки экспорта в новых условиях членства в ВТО и разработать комплекс соответствующих мер.

Хронологические рамки исследования - с начала 90-х годов прошлого столетия до настоящего времени.

Теоретической и методологической основой работы являются научные труды отечественных и зарубежных ученых-экономистов по теоретическим и практическим проблемам, связанным с вопросами функционирования мировой экономики, развития международной торговли, роли государства в развитии экономики и поддержке экспорта, в частности классические разработки (А. Смита, Д. Риккардо, Б. Олина, Э. Хекшера, Д. Кейнса и др.), а так же более поздние теоретические исследования, в т.ч. зарубежных (работы П. Кругмана, М. Портера, П. Самуэльсон и др.) и российских специалистов (Р.Гринберга, И.Иванова, В.Оболенского, В.Рыбалкина, А.Спартака, В. Савина, В. Смирнова, И. Фаминского, П.Фрадкова, Г. Шагалова, В. Шемятенкова и др.) В процессе исследования использовались научные методы сравнительного и системного анализа, обобщения, группировки, а также статистического анализа и др.

Область исследования. Работа выполнена в соответствии с Паспортом специальности 08.00.14 – Мировая экономика (экономические науки).

Информационной базой исследования явились нормативно-правовые акты, разработанные международными организациями, Российской Федерации, финансовые отчеты и другие документы зарубежных и российских организаций, в т.ч. Минэкономразвития, Росстата, Госкорпорации Банк развития и внешнеэкономической деятельности «Внешэкономбанк», ЭКСПАР, а также российских научно-исследовательских институтов, ведущих научных изданий и др. Макроэкономические показатели получены с помощью ресурсов Всемирного Банка. Были использованы статистические данные и аналитические материалы интернет-сайтов.

Научная новизна исследования состоит в систематизации и оценке мирового опыта применения современного инструментария поддержки

национальных экспортеров и разработке комплекса рекомендаций по совершенствованию системы их поддержки в России для расширения участия российского бизнеса в международной торговле, укреплении его конкурентных позиций на внешних рынках.

Наиболее существенные научные результаты, полученные лично автором, содержащие элементы научной новизны, отражающие приращение научных знаний в исследуемой области и выносимые на защиту:

1) уточнена категория «государственная поддержка экспорта», раскрыто содержание и предложена типология финансовых и нефинансовых мер и инструментов;

2) доказана целесообразность расширения применения мер государственной поддержки российского экспорта, особенно для завоевания экспортерами новых рынков;

3) определены концептуальные подходы международных экономических организаций (ВТО, ЮНКТАД, ОЭСР) в отношении государственной поддержки экспорта и показано, что в условиях действия обязательств по доступу на рынок в рамках Всемирной торговой организации (ВТО), а затем и ОЭСР государственная поддержка является эффективным средством торговой экспансии;

4) выявлены основные тренды развития государственной поддержки компании-экспортеров в зарубежных странах, в частности усиление комплексности и гибкости мер финансовой поддержки, расширение сфер их использования, внедрение новых мер и инструментов (инструментов страхования, «экспресс-продукты», документарные операции и др.);

5) установлено, что, в мировой практике поддержки экспортеров реализуются как общие модели функционирования соответствующих институтов, так и каждая страна имеет особенности (в зависимости от сложившейся практики госрегулирования, формы собственности и др.);

6) выявлены пять типов построения национальной системы поддержки экспорта в зависимости от позиции государства и уровня его вмешательства в

поддержку экспорта, особенностей развития и характера связей между отдельными элементами и др.

6) показаны недостатки функционирования российской системы государственной поддержки экспортеров (в т.ч. неразвитость зарубежной инфраструктуры поддержки экспорта, острый дефицит кадров, отсутствие четкой нормативно-правовой базы в части поддержки экспорта и др.);

7) определены основные предпосылки и концептуальные направления совершенствования национальной системы государственной поддержки экспортной деятельности;

8) обоснованы практически значимые элементы, которые должны быть использованы при дальнейшем совершенствовании национальной системы поддержки экспорта для улучшения конкурентных позиций российского бизнеса и завоевания новых зарубежных рынков, а также даны практические рекомендации по их применению в новых условиях членства России в ВТО.

Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в приращении научного знания по проблематике поддержки экспортеров в международном обмене; выводы и рекомендации, содержащиеся в диссертации, позволяют развивать теорию и методологию совершенствования системы государственной поддержки экспортеров в России с учётом требований повышения международной конкурентоспособности страны. Результаты представленного исследования вносят вклад в развитие теории и практики функционирования современного мирового хозяйства.

Разработанные автором рекомендации могут быть использованы федеральными и региональными органами государственной власти Российской Федерации. Отдельные положения могут быть применены российскими компаниями-экспортерами при работе на внешних рынках.

Основные положения диссертационного исследования могут быть использованы в ряде учебных дисциплин, в т.ч. «Международный бизнес», «Внешнеэкономическая деятельность», «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», а также при разработке программ профессиональной

переподготовки и курсов повышения квалификации по данной тематике для представителей бизнеса и государственных служащих.

Апробация и внедрение результатов исследования. Основные теоретические положения и практические выводы исследования были представлены автором на Международной научно-практической конференции «Россия и мировое сообщество перед вызовами нестабильности экономических и правовых систем» (Россия, Москва, 2012 г.), на 10-й Всероссийской научно-практической конференции «Россия в глобальном мире» (Россия, Санкт-Петербург, 2012 г.), научно-практической конференции «Стратегическое управление организациями: традиционные и современные методы» (Россия, Санкт-Петербург, 2013 г.), а также XVIII Международной научно-практической конференции «Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей» (Россия, Санкт-Петербург, 2013 г.)

Материалы диссертации были использованы в научно-исследовательской и учебной работе в Дипломатической академии МИД РФ, в частности, в курсе лекций «Конкуренция и конкурентоспособность международных компаний», прочитанном в магистратуре.

Публикации. По результатам диссертационного исследования опубликовано 11 работ, общим объемом 8 п.л., из них авторский объем 6,8 п.л., в т. ч. 6 статей в журналах, входящих в перечень ВАК Минобрнауки России, общим объемом 5,4 п.л., из них авторский объем 4,75 п.л.

Структура работы. Работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложения.

ГЛАВА I. НАУЧНО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

1.1. Эволюция взглядов на роль государства в международном обмене и развитии внешнеэкономической деятельности в стране

В дискуссии о роли государства в экономическом развитии, в том числе в международной торговле, можно выделить несколько направлений. Первое связано с классической политэкономией конца 18 – начале 19 века (А. Смит, Д. Риккардо, Ж.-Б. Сэй и др.) [83,87,88,98], выступающей за невмешательство государства в экономику. Создавая теорию абсолютного преимущества, А. Смит сводит функции государства к обеспечению военной безопасности, правосудия, обязанности содержать общественные учреждения и др., доказывая, что страны заинтересованы в *свободном* развитии международной торговли. По его мнению, страны выигрывают, если участвуют в международной торговле. Международная торговля дает преимущества как странам, выступающим в роли импортеров, так и странам, являющимся экспортерами. Помимо этого А. Смит доказал, что страна должна специализироваться на производстве той продукции, при производстве которой ее затраты (издержки) меньше, чем в других странах.

Идеи А. Смита развил Д. Риккардо. Исследуя экономические законы и определив сравнительные преимущества страны, Д.Риккардо показал, что специализация выгодна даже той стране, у которой нет абсолютных преимуществ при производстве какого-либо товара. Участвуя в международной торговле, страна должна специализироваться на производстве товаров, имеющих высокую сравнительную эффективность.

В дальнейшем сторонники классической теории (А. Маршалл, Г. Хаберлер, А. Пигу и др.) [71,81,94,98] отстаивали саморегуляцию экономики и государственное невмешательство в экономику, идею свободной конкуренции и

экономического либерализма. В частности, для определения сравнительных преимуществ страны в соответствии с моделью¹ альтернативных издержек Г. Хаберлера для каждой страны исследуются кривые производственных возможностей и считается, что используется лучшая технология и все имеющиеся ресурсы, при этом за основу принимается общий объем производства одного товара, который при увеличении производства другого товара приходится уменьшать.

Известна модель международной торговли шведских экономистов Э. Хекшера и Б. Олина. На основе этой модели сформулирован закон пропорциональности факторов: в условиях открытой экономики страна стремится экспортировать товары, требующие большего количества тех факторов, которые у страны имеются в большем количестве. Закон был сформулирован в 30-х годах XX века, когда сократилась роль естественно-природных различий (как важного фактора международной специализации), и стали преобладать в экспорте промышленно-развитых стран промышленные товары [98]. Э. Хекшер и Б. Олин межстрановые различия в относительных издержках обосновывают тем, что при производстве различных товаров факторы производства используются в различных соотношениях, кроме того имеет место неодинаковая относительная обеспеченность стран этими факторами. Шведские экономисты показывают, что международная торговля - это прежде всего обмен избыточных факторов на дефицитные, который по своей сути при передвижении товаров из одного государства в другое, компенсирует низкую мобильность факторов производства: избыточные факторы в скрытом виде экспортируются (в виде произведенного товара), а дефицитные – импортируются. При международном обмене первоначальная цена «избыточного» фактора будет относительно низкой, вследствие избытка капитала происходит специализация страны на производстве капиталоемких товаров, и перелив капитала в экспортные отрасли. Спрос на капитал растет, что увеличивает его цену. Таким образом, в ходе международного

¹ основывается на ряде упрощений наличие только двух стран и двух товаров, свободной торговли постоянных затрат производства, отсутствие транспортных затрат, отсутствие технических изменений, полной взаимозаменяемости ресурсов при их альтернативном использовании и мобильности труда внутри страны, при иммобильности между странами.

обмена происходит выравнивание цен факторов производства. При избытке трудовых ресурсов страна экспортирует трудоемкие товары, при этом заработная плата будет увеличиваться. Попытки эмпирической проверки, расширения и усовершенствования теории Хекшера-Олина позднее осуществились разными исследователями (Т. Рыбчинским, Э. Маделл, Г. Джойс и др.) [98].

При анализе развития теорий международной торговли необходимо выделить и работы П. Кругмана [66,98] предложившего теорию, согласно которой успех страны в «свободной» международной торговле основывается на эффекте масштаба.

Ограничивают роль государства в развитии экономики и сторонники теории «новой экономики», которые отводят ведущую роль новым технологиям и интеллектуальному капиталу (М.Кастельс, К.Келли, К. Ланкастер и др.) [113]. Они объясняют основные преимущества международной торговли возможностью одной страны производить и продавать продукт, тот, который другие страны производить не могут. К числу таких ученых относится и М. Познер, доказывающий, что технологические изменения стимулируют торговлю между странами, т.к. страна, где появилась новая технология, получает сравнительное преимущество и может даже получить монопольное положение [82,98].

Развитие неоклассических теорий послужило основой формирования двух современных направлений – монетаризма (М. Фридмен и др.) [92], отводя государству функцию контроля над денежной массой, и неолиберализма (фон Мизес, Ф. фон Хайек и др.) [74, 93], доказывающих превосходство рыночной экономики.

К сторонникам ограничения роли государства, сведения ее к защите конкуренции и снижению налогов могут быть отнесены и экономисты, придерживающиеся теорий предложения (А.Лаффер М.Эванс и др.) [69, 95], рационального ожидания (Н.Уоллес, Р.Лукас и др.) [110,139], общественного выбора (Р. Толлисон, Д.Мюллер и др.), социально-ориентированного рыночного хозяйства (Л. Эрхард и др.) [149]. По мнению представителей этих течений экономической мысли, развитие основано на свободных рыночных силах, взаимодействии спроса и предложения, свободе торговли и предполагает минимальное государственное

вмешательство, в т.ч. и в международный обмен. Однако, уже Великая депрессия 1929-1933 годов явилась своеобразным шоком для классической теории: ограничение государственных расходов и заработной платы только ухудшало ситуацию. Кризис поставил под сомнение идею саморегулирующейся рыночной системы, и взгляды сторонников свободной торговли были противопоставлены теории протекционизма (по сути государственной политики регулирования экономики). В дальнейшем специалисты в дискуссиях о роли государства в экономическом развитии и в международной торговле, вставали то на одну, то к другую позицию.

Среди ученых-экономистов точку зрения о вмешательстве государства в экономику отстаивают Д. Кейнс, П. Самуэльсон, Д. Норт, Д. Бьюкенен и др. [98, 143,165], рассматривая рыночную экономику как неустойчивую, неравновесную и обосновывая необходимость решения государством ряда задач [163]: защиту прав собственности; создание каналов обмена информацией для минимизации издержек и искажений; разработку стандартов для снижения издержек измерения качества товаров при обмене; создание каналов и механизмов обмена товаров (услуг), в т.ч. транспортную инфраструктуру, площадки торгов и др.; производство общественных благ, в т.ч. здравоохранение, образование, а также оборона и правоохранительная деятельность.

Особенно активизировались дискуссии о границах вмешательства государства в кризисный и послекризисный периоды [69,140]. В частности глубокому анализу подвергались действия правительств по оценке эффективности государственных антикризисных мер в период 2008-2009 гг. [78].

Необходимость государственного вмешательства в регулирование экономики обусловлена «провалами» рынка. Под «провалами» рынка подразумеваются те сферы, где в силу определенных условий рыночная экономика не справляется с эффективным распределением ресурсов [54].

Одновременно, анализируя разные взгляды на факторы, оказывающие влияние на экономическое развитие и формирование конкурентоспособности компаний на рынке, установлено отсутствие единой позиции: одна группа ученых считают, что ключевую роль в успешной деятельности компаний играют

ее внутренняя среда и ресурсы, другие связывают успех компании с институциональным окружением. На наш взгляд, успех компании во многом определяют ее внутренние возможности. Однако внешняя среда играет очень важную роль. Все национальные компании, выходя на внешние рынки, сталкиваются со значительными трудностями и ослаблением своих конкурентных позиций за счет необходимых дополнительных затрат, а также в связи с неблагоприятными тенденциями в развитии глобальной экономики [58,79,120], отрицательными факторами глобальной конкуренции [138], а в последнее время и снижением динамизма экономики и связанным с этим дополнительным ослаблением своих позиций в конкурентной борьбе на мировом рынке.

В настоящее время в научных публикациях отмечается «сбалансированный взгляд на роль государства: и рынок, и государство имеют свои ограничители и могут проявлять свою несостоятельность, поэтому они должны взаимодействовать. При этом характер такого партнерства различается у разных стран в зависимости от уровня их политического и экономического развития» [120].

Исследования показали, что в экономических взаимоотношениях разных стран проявляется протекционизм, в т.ч. развитых странах (в области торговли сельскохозяйственной продукцией, продукцией легкой промышленности, металлургии), развитых с развивающимися (в части экспорта промышленных товаров в развивающиеся страны), между развивающимися странами (товары традиционного для этих стран экспорта). Существует точка зрения, что сегодня экономический потенциал гораздо больше зависит от институциональных параметров, которые в значительной степени формируются под влиянием правительства и, если страны хотят привлечь на международном уровне мобильные факторы производства, правительства стран должны вступать в институциональную конкуренцию с иностранными правительствами [138].

С нашей точки зрения государство, должно участвовать в экономических процессах, выступая *как гарант хозяйственной деятельности компаний и формировать нормативно-правовое поле ведения бизнеса, обеспечивать честную конкуренцию и одинаковые условия хозяйствования для всех субъектов,*

способствовать ресурсосбережению, инновационному развитию, повышению конкурентоспособности и эффективности функционирования национальной экономики.

Все формы государственного воздействия на экономические процессы обычно объединяют в две группы [179]: (а) прямого воздействия (реализуется мерами и инструментами как административного, так и экономического регулирования, в частности разработка стандартов, различные финансовые субсидии и др.); (б) косвенного воздействия (реализуются экономическими мерами и инструментами для создания условий, при которых хозяйствующим субъектам становится более выгодно принимать решения соответствующие стратегическим целям развития национальной экономики).

Особенности административных мер и инструментов государственного регулирования экономики заключаются в том, что они не связаны с созданием дополнительных материальных стимулов, базируются на силе и авторитете государственной власти и включают запрет, разрешение и принуждение, а также организацию управления предприятиями государственного сектора экономики, государственной собственностью. Экономические меры и инструменты государственного регулирования рыночных хозяйственных процессов в рыночных условиях предполагают использование бюджетно-налоговой системы, денежно-кредитной политики, валютной политики, таможенной политики и др.

Если внутренний рынок находится под защитой торговых барьеров или других ограничений, то может сложиться ситуация, что национальные компании вполне конкурентоспособны на рынках своей страны, но неконкурентоспособны на внешних рынках [169].

Проблемы государственного воздействия на экономические процессы, связанные *международным обменом и внешнеэкономической деятельностью*, занимают особое место. Успешная внешнеэкономическая деятельность хозяйствующих субъектов для любой страны чрезвычайно важна, т.к. позволяет увеличить объемы производства, создавать новые рабочие места, укрепить государственный бюджет, успешно решать социальные задачи. Меры и

инструменты государственного воздействия на внешнеэкономическую деятельность хозяйствующих субъектов в условиях рыночной экономики должны быть направлены на развитие национальной экономики, повышение уровня ее конкурентоспособности посредством укрепления внешнеторгового комплекса страны, позиций национальных экспортеров и их продукции на мировых рынках.

Особенностью государственного регулирования в практике международной торговли является *одностороннее, двустороннее и многостороннее* применение соответствующих мер.

При одностороннем государственном регулировании, инструменты государственного регулирования применяются страной без согласования с ее торговыми партнерами, что часто приводит к возникновению политических конфликтов и напряженности. Двусторонние меры проводятся по согласованию между двумя странами-участницами, а многосторонние – и несколькими странами-партнерами (например, могут согласовываться пошлины, требования к качеству товара и др.). Примером многостороннего регулирования являются соглашения в рамках ВТО.

Одновременно проведенный анализ международных соглашений последних лет позволяет сделать вывод о том, что наряду с общей тенденцией последних лет - многосторонней либерализацией торговли сформировалась новая тенденция увеличения количества интеграционных региональных соглашений между странами [224]. Такая ситуация приводит к изменению структуры и усложнению общих процессов международного обмена за счет увеличения объемов внутрирегиональной торговли, появлению дополнительных барьеров входа на региональные рынки для хозяйствующих субъектов, не участвующих в региональной интеграционной группировке.

Еще одним фактором, оказывающим значительное влияние на развитие международного обмена являются транснациональные корпорации (ТНК), определяющие конъюнктуру рынков и цены, формирующие условия несовершенной конкуренции. Например Дж. Гаррет считает, что одним важнейших механизмов глобализации является растущая конкуренция в мировой

торговле [55]. Одновременно существует мнение, что государство и «... «невидимая рука» могут параллельно и одновременно сосуществовать, если первое контролирует и регулирует второе, но в современных условиях этого нет» [117].

В современных условиях глобализации национальные компании вынуждены работать в жестких условиях несовершенной конкуренции, а крупные компании агрессивны в стремлении укрепить бизнес-позиций в отраслях, сегментах и территориях, расширить границы своего влияния, завоевать новые рынки.

На наш взгляд, учитывая особенности современных постоянно трансформирующихся глобальных и региональных рынков, постоянно возникающие новые барьеры входа на эти рынки и новые риски внешнеэкономической деятельности, связанных с современной политической и макроэкономической нестабильностью, деятельностью транснационального бизнеса и др. государство должно отстаивать позиции национальных компаний, оказывать поддержку компания-экспортерам, выравнивать условия конкуренции для всех хозяйствующих субъектов, сглаживать существующие диспропорции. Эти функции призвана осуществлять государственная поддержка в части внешнеэкономической деятельности.

Изменение роли государства в развитии внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации. Большое влияние на изменение роли государства в развитии внешнеэкономической деятельности в России оказал распад СССР и, связанное с этим, изменение геополитического и геоэкономического положения РФ.

В основе изменений во внешнеэкономическом регулировании лежит ликвидация отказ государственной монополии во внешней торговле. Практически всем хозяйствующим субъектам было предоставлено право вести внешнеэкономическую деятельность. Исследование эволюции изменения роли государства во внешнеэкономической деятельности позволило выделить несколько этапов.

На начальном этапе построения нового государственного регулирования внешнеэкономической деятельности (начало 90-х годов) произошло увеличение количество участников внешнеэкономической деятельности, поэтому возникла объективная необходимость государственного контроля валютной выручки. Порядок валютного контроля за поступлениями валютной выручки от экспорта товаров в страну определила принятая Центральным Банком и Государственным таможенным комитетом совместная инструкция [50].

Закреплению рыночного принципа «равного доступа» послужило принятие Федерального закона «О некоторых вопросах предоставления льгот участникам внешнеэкономической деятельности»[42], отменившего льготы внешнеэкономической деятельности (исключение составили льготы, предусмотренные федеральными законами "О таможенном тарифе", "О налоге на добавленную стоимость", "Об акцизах" и Таможенным кодексом Российской Федерации [24, 35, 38, 39, 40]).

Не смотря на то, что государство в этот период стремилось к либерализации внешней торговли и законодательному закреплению рыночных принципов, в этот период отмечается определенная несогласованность законодательной и исполнительной власти, отсутствие ряда необходимых для развития правомерной внешнеэкономической деятельности актов, в т.ч. федерального законодательства о свободных экономических зонах, участии иностранного капитала и др.

Второй этап развития государственного регулирования внешнеэкономической деятельности в России связан с принятием Федерального закона «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности», важного закона, который определил основы построения системы государственного регулирования в стране [42] и главное в тех условиях - принцип «единовластия» в этой сфере при закреплении принципа «свободы предпринимательской деятельности».

Третий этап отличается развитием принципов рыночной экономики с одной стороны, и большей интеграцией страны в мировую экономику - с другой. Важной вехой явилось принятие в 2004 г. нового Федерального закона «Об

основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [44], Закон определил новые методы и инструменты государственного регулирования внешнеэкономической деятельности и др. В результате стали активнее применяться экономические методы¹. Таким образом, среди важных мероприятий можно отметить, что

- законодательно утверждена регулирующая роль государства в области международного обмена, координации и контроля внешнеэкономической деятельности;

- созданы новые государственные органы, использующие новые принципы государственного воздействия на внешнеэкономическую сферу и обладающие новыми полномочиями², в частности в ведение министерств переданы отраслевые внешнеторговые объединения; создана государственная межведомственная комиссия по ГАТТ/ВТО для подготовки к вступлению России во Всемирную торговую организацию (ВТО), с участием представителей государственных структур как непосредственно осуществляющих регулирование внешнеэкономической деятельности (Министерства внешнеэкономических связей), так и других (Госстандарта, Госкомсанэпиднадзора и др.);

- усилилась роль общественных объединений, профессиональных ассоциаций, бизнес-сообщества в воздействии на внешнеэкономические связи страны.

Современный этап развития государственного регулирования внешнеэкономической деятельности связан с принятием 18 марта 2013 г. Правительством России новой Государственной программы «Развитие внешнеэкономической деятельности», срок реализации которой ограничен 2013 – 2018 гг. [35] , которую мы проанализируем ниже.

¹ в частности кредитование экспортно-импортных операций Внешторгбанком, Внешэкономбанком и др.)

² В т.ч. Федеральная служба по валютному и экспортному контролю и ее уполномоченные на местах, Министерство РФ по сотрудничеству с государствами СНГ, Государственная регистрационная палата при Министерстве экономики РФ и др.

1.2. Методологические основы государственной поддержки экспорта

В условиях интернационализации и глобализации хозяйственной деятельности с усилением значимости международных экономических отношений возрастает роль внешнеэкономической политики в системе государственного регулирования [54]. *Внешнеэкономической политикой государства* принято называть политику, проводимую правительством страны в области экспорта и импорта товаров и услуг, таможенных тарифов, пошлин, ограничений, а также связанной с привлечением иностранного капитала, внешних займов, экспортом прямых инвестиций и др. Внешнеэкономическая политика государства представляет собой целенаправленную и комплексную программу действий законодательной и исполнительной властей по развитию и повышению эффективности всей совокупности внешнеэкономических связей [73].

С внешнеэкономической политикой государства тесно связано государственное регулирование внешнеэкономической деятельности, которое направлено на решение стратегических задач национальной экономики и укрепление внешнеэкономического комплекса страны. Государственное регулирование внешнеэкономической деятельности основывается на Конституции РФ и осуществляется в соответствии с федеральными законами, нормативно-правовыми документами, нормами международного права, международными договорами России. Основными принципами государственного регулирования внешнеэкономической деятельности являются [44]: защита государством прав и интересов участников внешнеторговой деятельности, а также прав и интересов российских производителей и потребителей товаров и услуг; равенство и недискриминация участников внешнеторговой деятельности; взаимность в отношении другого государства (группы государств); выбор мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности; гласность в разработке, принятии и применении мер государственного регулирования внешнеторговой деятельности; обоснованность и объективность применения мер

государственного регулирования внешнеторговой деятельности и др. (подробнее см. Приложение1)

Полномочия федеральных органов, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления в области внешнеторговой деятельности определены Федеральным законом. К полномочиям федеральных органов государственной власти в области внешнеторговой деятельности согласно российскому законодательству относится [44]: формирование концепции и стратегии развития внешнеторговых связей и основных принципов торговой политики Российской Федерации; защита экономического суверенитета и экономических интересов Российской Федерации и российских лиц; государственное регулирование внешнеторговой деятельности и др.

К полномочиям органов государственной власти субъектов Российской Федерации в области внешнеторговой деятельности относится [44]: проведение переговоров и заключение соглашений об осуществлении внешнеэкономических связей с субъектами иностранных государств; содержание своих представителей при торговых представительствах в иностранных государствах за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации по согласованию с федеральным органом исполнительной власти и Министерством иностранных дел Российской Федерации и др.

Внешнеэкономическая политика государства является определяющей составной частью внешней политики страны, важным средством укрепления национальной экономической безопасности. Часто правительства страны формируют внешнюю политику государства, развивают внешнеполитические связи, принимают те или иные важные политические решения и инициативы основываясь на требованиях внешнеэкономической политики, оставляя «за скобками» этнические, религиозные, культурные и прочие факторы [73].

Внешнеэкономическая политика тесно связана с внутренней стратегией экономического и социального развития страны, и основные принципы внешнеэкономической политики страны должны базироваться на особенностях экономической ситуации. Одновременно внешнеэкономическая политика

существенно влияет на содержание и темпы осуществления внутренней социально-экономической политики и может эффективно содействовать реализации внутренних социально-экономических программ [62]. Результаты реализации внешнеэкономической политики воздействуют на структуру и динамику инвестиций, темпы развития, эффективность общественного производства.

Внешнеэкономическая политика страны может основываться как на теориях свободной торговли (фритрейдерстве), предполагающей снятие барьеров, препятствующих развитию международной торговли, так и на теориях протекционизма, защищающих внутренний рынок страны, поддерживающих национальных производителей (экспортеров) как на рынках отдельных стран, так и на определенных внешних товарных рынках. На разных этапах развития во внешнеэкономической политике преобладают те или иные принципы ее построения, но они всегда обусловлены общенациональными интересами государства. Одновременно ее основные направления остаются практически без изменений (рис.1.1).

Можно выделить внешнеэкономическую политику государства двух уровней [73]. Первый уровень – внешнеэкономическая политика регионального уровня (в данном случае общие принципы внешнеэкономической политики корректируются и дополняются с учетом конкретных правовых и экономических условий взаимодействия страны с региональными политическими и экономическими интеграционными группами или экономическими союзами стран. Второй уровень – внешнеэкономическая политика странового уровня (учитывает особенности всего комплекса взаимоотношений с конкретной страной).

Внешнеэкономическая политика России направлена на обеспечение повышения конкурентоспособности экономики, ее диверсификации, стимулировании инвестиционной деятельности, путем обеспечения инвестиционной, внешнеэкономической, страховой, консультационной и иной предусмотренной законом деятельности по реализации проектов в РФ и за

рубежом, в том числе с развитием иностранного капитала направленных на развитие инфраструктуры, инноваций, особых экономических зон, защиту окружающей среды, на поддержку экспорта российских товаров, работ и услуг, а так же на поддержку малого и среднего предпринимательства [49].

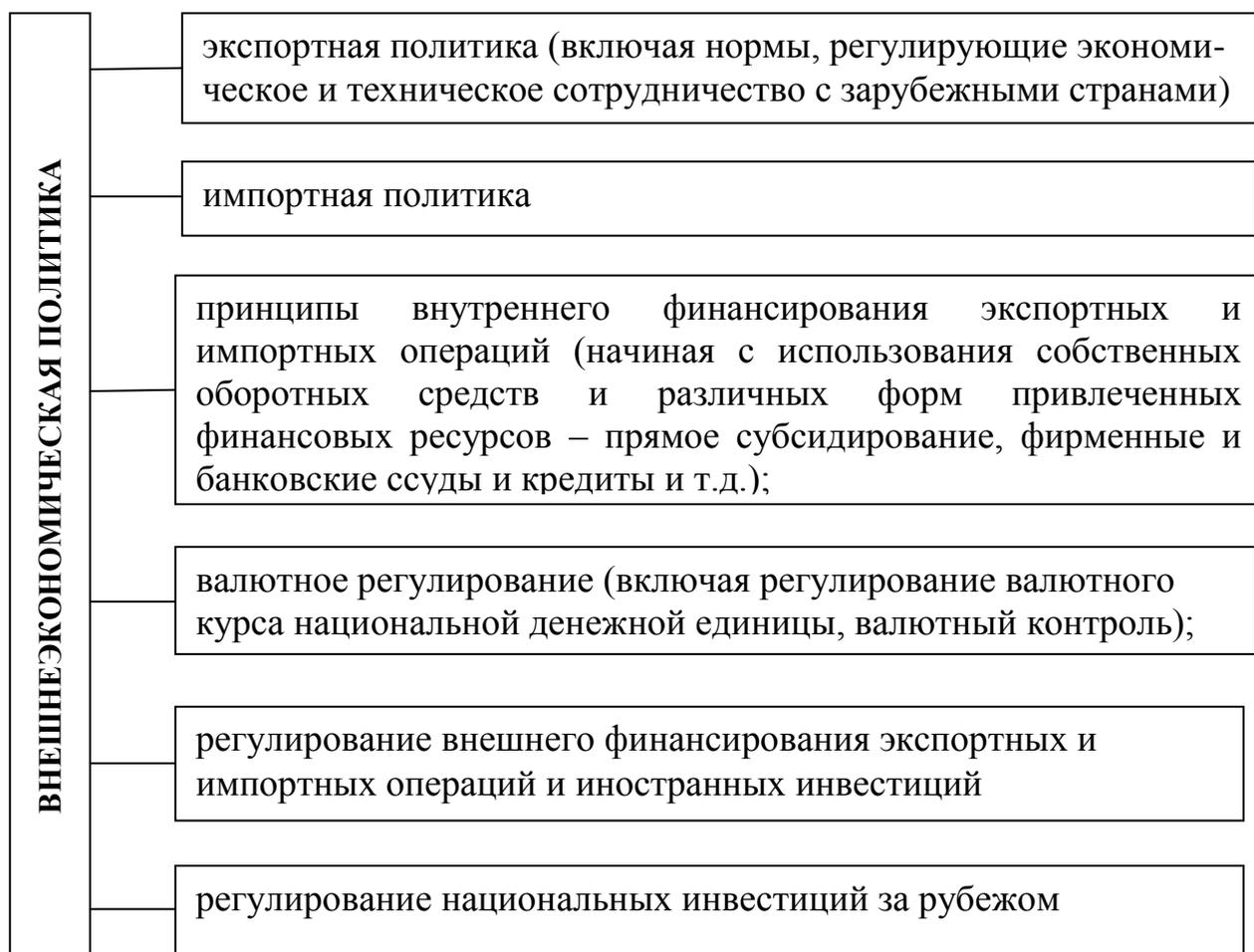


Рис. 1.1. Содержание внешнеэкономической политики государства

Источник: составлено автором по Бурмистров В.Н. Международная торговля. – М.: Вестъ, 2008. – с.60

В последнее время, говоря о создании благоприятных условий для российских экспортеров, импортеров, производителей и потребителей товаров и услуги используется термин «торговая политика Российской Федерации». В соответствии с Федеральным законом [44] торговая политика Российской Федерации строится на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм

международного права, а также обязательств, вытекающих из международных договоров Российской Федерации ее реализация осуществляется с использованием методов государственного воздействия на внешнеторговую деятельность. Основными принципами, которых придерживаются международные организации (в частности ВТО, Евросоюз), направлены *на стабилизацию развития мировой торговли и устранение ее ограничений, снижение таможенных барьеров и достижение равноправия между странами* [314], что должны быть учтено при построении или совершенствовании национальных систем поддержки экспорта.

Мероприятия по поддержке экспорта занимают особое место во внешнеэкономической политике государства, поскольку имеют своей основной целью способствованию развитию экономики, ее сбалансированности.

Как мы видели, собственно концепция содействия государством экономике появилась достаточно давно. В этой связи меры поддержки экспортеров и построение соответствующей национальной системы должны быть средством экономического развития, укрепления конкурентных преимуществ бизнеса, создания условий справедливой конкуренции как в развитых, так и развивающихся странах [108,206]. Работы, посвященные развитию концепции поддержки экспорта во многом основываются на теориях «пространственной конкуренции», а также более поздних работах [66,98]. Сегодня многие авторы, изучая особенности современной мировой экономики, говорят о возникновении феномена «глобальной конкуренции». Под термином глобальная конкуренция одни понимают «вырожденную конкуренцию» [57], которая носит всеобъемлющий характер, характерна при доминировании глобальных монополий, на объединяющихся рынках и негативна по своей сущности, т.к. ведет к деградации слабейших участников рынка. По мнению других особенностью современной конкуренции является то, что «субъекты конкуренции приходят извне, находя объекты приложения в данной стране» [138] .

Изучая динамику международного обмена можно выделить некоторые особенности.

1. В международном обмене лидируют транснациональные компании, которые формируют рынки олигополистического типа.

2. Международные организация и объединения оказывают влияние на структуру рыночной конкуренции, особенно на отраслевых рынках стратегически важных отраслях, что обусловлено развитием интеграционных процессов [133].

3. На национальном и наднациональном уровне используются явные и скрытые методы протекционизма [144]. Примером может служить обращение ЕС с жалобой на США по поводу того, что они еще в 1972 г. разрешили национальным компаниям создавать дочерние общества с целью осуществления экспорта и не уплачивать последними подоходный налог. Эксперты ВТО признали, что это по существу является «завуалированной формой субсидирования экспорта» [134].

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно говорить, что динамика изменений мирохозяйственных связей, их глобализация с одной стороны, и одновременно протекающие процессы локализации экономических связей, делают процессы развития современной экономики сложным многогранными и неоднозначными, конкуренцию до уровня правительства. Возникает объективная потребность проводить государством такую внешнеэкономическую политику, которая смогла бы помочь национальным компаниям максимизировать свои успехи на внешних рынках. Это приводит к усилению роли государства и, несмотря на усилившиеся тенденции либерализации современной внешнеэкономической деятельности, поддержка международного обмена государством не утрачивает своей актуальности.. Мероприятия по поддержке экспорта важны для любой стране, независимо от уровня экономического развития, несмотря на их цели, объемы и структуру производства, как в развитых, так и развивающихся странах. С другой стороны роль государства в этом процессе не может быть не ограничена принципами рыночной экономики.

По своей сути *государственная поддержка экспорта направлена на укрепление конкурентоспособности национальных компаний на*

международных рынках, создание условий для лучшего продвижения интересов национального бизнеса на внешние рынки и имеет наступательный характер. Эта поддержка используется компаниями-экспортерами для сокращения своих рисков и издержек, что в конечном итоге способствует росту доходов, развитию бизнеса, росту занятости населения, что положительно сказывается на бюджете страны и повышению устойчивости экономики.

Интерес к экспортной деятельности обусловлен меняющейся мировой экономикой, а также содержанием многогранных процессов интернационализации [68,99,100,106,109,111,115,118,122]. Изменения связаны с распространением новых технологий, разработкой новых торговых соглашений между странами, снижением торговых барьеров, финансовыми проблемами рынка и др. [102]. Именно эти факторы породили новый вид международных компаний, известные как «рожденные глобальными»¹ или «международные венчурные новички»², которые вносят свои изменения в классические «поэтапные» теории [183,197] развития и выхода компании на внешний рынок (традиционных этапов интернационализации). Но эти теории не теряют своей актуальности.

Видя изменение структуры мировой экономики уже в 1980-х годах, Друкер утверждал, что "с сегодняшнего дня любой стране, и любому бизнесу, которые хотят процветать, придется признать, что мировая экономика идет впереди, и что внутренняя экономическая политика будет успешной, только если они укрепляют или, по крайней мере, не ухудшают, международную конкурентоспособность страны» [105].

На наш взгляд национальная поддержка экспорта, таким образом, может и должна играть важную роль в интеграции национальной экономики в мировое хозяйство, способствуя росту международной конкурентоспособности страны. Поддержка государством экспорта обоснована - доходы государства от эффективной экспортной деятельности значительно превышают расходы.

¹ рожденные глобальными – англ. born globals (BGs)

² международные венчурные новички – англ. international new ventures (INVs)

Государство часто оказывает поддержку компаниям экспортирующим продукцию высокой степени переработки, стимулируя не только собственно экспорт, но и экспортное производство. Таким образом, можно говорить, что такая поддержка государства способствует развитию экономики в сторону ее высокотехнологичного инновационного развития. Кроме того, государственная поддержка экспорта должна снижать влияние различных негативных явлений, периодически возникающих в глобальной экономике, компенсируя бизнесу убытки и увеличивая его уверенность на международных рынках, особенно при освоении новых рынков.

Для продвижения экспортной продукции и увеличения объемов экспорта в современной экономике может быть использован целый ряд мер и инструментов, начиная от создания благоприятного климата для экспортеров и заканчивая стимулирующими мерами для развития высокотехнологичного экспортного производства. Практически каждая страна имеет и специальные институты для поддержки экспорта.

При попытках установить наличие причинно-следственной связи между мерами по поддержке экспорта и его ростом, в ряде работ выявлена связь между затратами на поддержку экспорта и его ростом, однако другие исследователи отмечают методические недостатки подобных исследований [105,204].

Однако, можно с большой степенью уверенности говорить о том, что компании, которые используют государственную поддержку имеют больше шансов для победы в конкурентной борьбе на внешнем рынке.

С другой стороны, экспортная деятельность, как правило, находится под влиянием различных национальных и международных торгово-экономических факторов внешней среды, которые не могут быть учтены по отдельности и требуют комплексности исследования. На экспортную деятельность национальных компаний влияют [265]: (а) тарифное и нетарифное регулирование (правомерность которого признается международными актами), (б) государственное денежно-финансового регулирование и финансовые меры по поддержке национальных экспортеров (в) заключение договоров о свободной

торговле и развитие зон свободной торговли, (г) меры поддержки экспортеров методами государственного противодействия торговому протекционизму, (д) меры государственной поддержки национальных инвесторов и др.

Ограничения и проблемы, связанные с установлением причинно-следственной связи между мерами по поддержке экспорта и ее результатами на макроуровне являются причиной смещения академического внимания к микроуровню (фирмы)[105]. Однако подобные исследования также не дают полной картины результативности мер государственной поддержки экспорта.

На наш взгляд действительно трудно выделить результаты только применения мер поддержки экспорта и детально просчитать их эффекты, поскольку они находятся под влиянием различных факторов, как внутренних, так и внешних. С другой стороны, это обстоятельство делает необходимым выделение, анализ и максимально полный учет таких факторов при совершенствовании национальной системы поддержки экспортеров как составной части внешнеэкономической политики и разработке соответствующих мер и механизмов (табл.1.2).

Не смотря на сложности при исследовании выбранной проблематики, все исследователи сходятся, что государственная поддержка экспорта необходима и должна быть важной составной частью внешнеэкономической политики. Однако вопросы об эффективности мер и направлений, инструментов и механизмов поддержки экспортеров остаются открытыми и требуют своего решения.

Правительство Российской Федерации в соответствии с международными договорами и национальным законодательством осуществляют мероприятия (включая необходимое их финансирование), способствующие развитию внешнеторговой деятельности, в том числе обеспечивают:

- 1) кредитование участников внешнеторговой деятельности;
- 2) функционирование систем гарантий и страхования экспортных кредитов;

Основные внутренние и внешние факторы

Внутренние факторы	Внешние факторы (действующие в стране-партнере)
<p>Общая политическая и социально-экономическая ситуация</p> <p>Уровень инновационного развития, используемой техники и технологий</p> <p>Масштабы и отраслевая структура производительных сил</p> <p>Научно-технический потенциал (накопленные знания, информация и пр.)</p> <p>Состояние природных ресурсов</p> <p>Климатические условия</p> <p>Баланс внутреннего производства и потребления (количественные и структурные характеристики внутреннего рынка)</p> <p>Состояние финансового рынка</p> <p>Курс национальной валюты</p> <p>Наличие внутренних капитальных ресурсов, их стоимость и условия использования</p> <p>Инвестиционный климат</p> <p>Количественный и профессиональный состав трудоспособного населения и др.</p> <p>Особенности внутреннего спроса</p>	<p>Общая политическая и социально-экономическая ситуация в стране-партнере</p> <p>Особенности внешнеполитических и экономических отношений со страной-партнером</p> <p>Уровень и динамика инновационного развития, используемой техники и технологий</p> <p>Уровень и динамика развития производительных сил, их масштаб и структура</p> <p>Динамика объема и структуры внутреннего производства, спроса и потребления</p> <p>Состояние платежного баланса рассматриваемой страны</p> <p>Взаимодополняемость экономики государства и экономики страны-партнера</p> <p>Особенности правового регулирования внешнеэкономической деятельности, с учетом действующих международных соглашений и договоров</p>

Источник составлено автором с использованием [52,61]

3) организацию торговых выставок и ярмарок, специализированных симпозиумов и конференций и участие в них;

4) проведение кампаний (в том числе рекламных) по продвижению национальных товаров, услуг, интеллектуальной собственности на мировые рынки [44].

Ряд авторов [85, 229] выделяют три группы форм стимулирования экспорта: финансовая поддержка; кредитование экспорта и страхование экспортных кредитов; информационно-консультационная поддержка и содействие выставочно-ярмарочной деятельности отечественных фирм за рубежом.

Однако, как показали проведенные исследования, перечень мер и инструментов государственной поддержки экспорта, используемых в мировой практике, гораздо шире. Так система поддержки экспорта может включать [308]: финансовую поддержку экспорта (государственная гарантийная поддержка, страхование экспорта, финансовая поддержка российских экспортеров-субъектов малого и среднего предпринимательства, льготное кредитование и возмещение затрат по привлеченным для экспорта кредитам, строительство объектов за рубежом), промоционные меры (выставочно-ярмарочная деятельность), консультационное содействие (информационное содействие, политико-дипломатическое сопровождение экспортной деятельности), таможенно-тарифное регулирование (таможенные режимы, таможенно-тарифное регулирование), налоговое регулирование и др. [217, 218, 219, 222, 225, 227].

Проведенный в работе анализ показал, что в настоящее время относительно широко представлена разнохарактерная типология мер и механизмов, связанных с поддержкой экспорта и одновременно существует неоднозначность трактовок сущности тех или иных мер и инструментов поддержки экспорта, а также мнений о возможностях, правомерности и эффективности их применения [56, 61, 132, 135, 142, 148, 151, 152, 155, 159 и др.]. Комплексное исследование в этой области с позиции интересов России затруднено отсутствием единого подхода к определению роли различных мер и механизмов поддержки компаний-экспортеров, а также к оценке эффективности их использования в том или ином секторе национальной экономики, на том или ином внешнем рынке. Таким образом, существуют проблемы, связанные с отсутствием общепринятой терминологии и классификации мер по поддержке экспорта.

Одновременно интерес хозяйствующих субъектов к мероприятиям по поддержке экспорта повышается. Вместе с тем, как развитие процессов глобализации [58, 79] с одной стороны, и регионализации внешнеэкономических отношений [224] - с другой, при усложнении экспортных проектов и возникающей необходимостью противостоять экономической и политической нестабильности и ожесточающейся конкуренции на мировых рынках, требует

однозначности в понимании основных терминов, а также единой типологии мер по поддержке экспорта.

В работе была сделана попытка учесть особенности воздействия государства на увеличение присутствия национальных компаний на зарубежных рынках и предложены критерии, которые предлагается положить в основу типологии мер и инструментов поддержки экспорта, что в конечном итоге упростит процессы управления и позволит повысить эффективность применения инструментов по поддержке экспорта (рис.1.2).

По содержанию можно выделить две группы мер - финансовой поддержки и нефинансовой поддержки. К *мерам финансовой поддержки* относятся: гарантирование, страхование, кредитование и др. В системе государственной поддержки экспортеров функции государственных структур, реализующие финансовые меры, по сути сводятся к принятию на себя ответственности за финансовую деятельность национальных компаний, обеспечение или облегчение доступа к финансовым ресурсам, улучшение условий финансирования. Финансовые меры поддержки реализуются как международные финансовые операции или внутренние.

По направленности можно выделить прямую и косвенную поддержку экспорта. *Прямая поддержка (поддержка собственно экспорта)* реализуется в отношении компаний, готовых к выходу на внешний рынок или уже осуществляющих экспортную деятельность, и предусматривает как финансовые (кредитование экспорта, страхование, субсидирование, налоговые льготы и др.), так и нефинансовые меры поддержки (содействие участию национальных фирм в выставках и ярмарках, информационное обеспечение и др.).

Меры *косвенной поддержки* (меры по *стимулированию развития экспортного производства*), применяемые государственными структурами в отношении компаний, находящихся как на экспортной, так и на доэкспортной



Рис. 1.2. Основные меры и инструменты поддержки экспорта (Источник: разработано автором)

стадии развития, направлены на развитие производства и сбыта конкурентоспособной на мировом рынке продукции и также включают различные финансовые (субсидии, гарантирование частных вложений, предоставление грантов производителям, стимулирование прямых иностранных инвестиций, субсидирование научно-исследовательских работ и др.) и нефинансовые меры.

По направленности можно выделить прямую и косвенную поддержку экспорта. *Прямая поддержка (поддержка собственно экспорта)* реализуется в отношении компаний, готовых к выходу на внешний рынок или уже осуществляющих экспортную деятельность, и предусматривает как финансовые (кредитование экспорта, страхование, субсидирование, налоговые льготы и др.), так и нефинансовые меры поддержки (содействие участию национальных фирм в выставках и ярмарках, информационное обеспечение и др.).

Меры *косвенной поддержки* (меры по *стимулированию развития экспортного производства*), применяемые государственными структурами в отношении компаний, находящихся как на экспортной, так и на доэкспортной стадии развития, направлены на развитие производства и сбыта конкурентоспособной на мировом рынке продукции и также включают различные финансовые (субсидии, гарантирование частных вложений, предоставление грантов производителям, стимулирование прямых иностранных инвестиций, субсидирование научно-исследовательских работ и др.) и нефинансовые меры.

Создание специальных экономических зон и поддержка малого и среднего бизнеса составляют две самостоятельные группы мер, включающие финансовые и нефинансовые инструменты поддержки внешнеэкономической деятельности (налоговые льготы, упрощенные импорта/экспорта и др.). В РФ под «особыми экономическими зонами» понимается часть территории страны, на которой действует особый режим осуществления предпринимательской деятельности. О высоком потенциале особых экономических зон как институте поддержки свидетельствует то, что обычно продукция, выпускаемая предприятиями, расположенными на ее территории, успешно конкурирует на международных рынках [309].

Особое место в классификации занимает группа *мер торгово-политического характера* (в частности, лоббирование интересов национальных производителей на внешних рынках, борьба с антидемпингом и другими ограничениями на внешних рынках [144] и др.). На наш взгляд чрезвычайно важны меры, связанные с формированием положительного имиджа страны и содействию продвижению национальных брендов за рубеж.

Для более полной и актуальной оценки влияния мирового финансового кризиса и последующей нестабильности мировой экономики на ситуацию в части применения и совершенствования системы мер для поддержки национальных экспортеров особого внимания требуют меры направленные на снижение рисков международных коммерческих операций, осуществляемых национальными экспортерами.

1.3. Основные меры и субъекты государственной поддержки национальных экспортеров

Большую группу мер поддержки экспорта составляют *финансовые меры*, которые позволяют компаниям снизить издержки, необходимые для выхода и работы на внешних рынках. Государственные расходы на поддержку экономически оправдана: доход от экспортных операции важен не только для участников внешнеэкономической деятельности, но и для государства. В системе финансовых мер государственной поддержки экспортеров используются: страхование, кредитование экспорта и импорта, возмещение экспортерам и импортерам части затрат на уплату процентов по кредиту, страхование, гарантии, предоставление официальной помощи развитию, финансовая поддержка выставочно-ярмарочной деятельности и др. (рис. 1.2).

Страхование экспорта. В последние годы нестабильности мировой экономики, экономических и политических систем стран мира, страхование экспорта активно применяется в системах поддержки экспорта, стимулируя субъектов экспортной деятельности обеспечивая страховое покрытия разного

рода рисков [155]. К настоящему времени в риск-менеджменте уже сложились достаточно устойчивый перечень опасностей и угроз, приводящих к риску в предпринимательской деятельности: объективные риски (природные явления, технологические риски и др.); политические и социально-политические изменения (в социальном строе, форме собственности, законах и др.); рыночные риски (изменения рыночной конъюнктуры, валютные курсы, инфляция); проектные риски (недостатка рабочей силы, материалов и др.); срывы планов работ (слабое управление, неквалифицированный персонал, забастовки, срывы поставок материалов и комплектующих и др.); преступления (терроризм, вандализм и др.) [63].

В условиях нестабильности экономики и увеличении объемов поставок высокотехнологичной продукции все риски экспортной деятельности возрастают. В практике поддержки экспорта эти риски обычно делятся на коммерческие и некоммерческие. К коммерческим рискам относятся риск отказа от оплаты либо просрочки оплаты поставки продукции, риск банкротства банка и др. К некоммерческим рискам относятся риски, несвязанные с коммерческой деятельностью (в частности политические риски) [311]. Частные страховые компании в основном страхуют коммерческие риски и не берут на себя ответственность за покрытие рисков, возникающих в странах с нестабильной экономической и политической ситуацией, особенно на длительный срок. Поэтому государство в целях оказания помощи экспортерам принимает на себя ответственность за покрытие таких рисков.

Кредитование экспортеров. Механизм экспортного кредитования заключается в том, что на определенных условиях предоставляются финансовые средства для поддержки экспорта, как правило, промышленной продукции высокотехнологичной (или высокой степени переработки), сложного производственного оборудования и технологий, «дорогих экспортных контрактов» [307]. Кредитование в системе поддержки экспорта выступает как мера, способствующая росту конкурентоспособности компании-экспортера. Кредит обладает тремя основными свойствами: срочностью, платностью,

возвратностью. Другими словами срок возврата кредита и его стоимость (величина платы за пользование) влияют на конкурентоспособность кредитуемого: чем более продолжительный срок возврата кредита и ниже его стоимость, тем больше возможностей у кредитуемого и наоборот, высокая стоимость кредита отрицательно сказывается на предпринимательской деятельности. Поэтому снижение процентной ставки по экспортным кредитам и увеличение продолжительности срока кредитования является важным инструментом развития международного обмена.

Государственная поддержка может проявиться и в изменение доли (в сторону ее увеличения) средств, полученных за счет льготного кредитования, или **возмещения экспортерам (или импортерам, приобретающим национальную продукцию) части затрат на уплату процентов по кредиту [5].**

Зарубежное инвестиционное кредитование – предоставление финансовых средств для поддержки бизнес-операций, осуществляемых национальными компаниями на внешних рынках.

Несвязанные кредиты – предоставление финансовых средств для поддержки мероприятий, осуществляемых разными структурами в зарубежных странах по развитию делового партнерства и деловой среды в целях содействия развитию внешнеэкономической деятельности (внешней торговли, инвестиций и другой деловой активности за рубежом) национальных компаний.

Традиционно правительства зарубежных стран сосредотачивают внимание на улучшении условий долгосрочного кредитования экспортера. Долгосрочное кредитование требуют длительных вложений денежных средств и связано с большей степенью риска.

Государственные гарантии. Государственные гарантии – это обязательства государства, которые облегчают получение финансовых средств от коммерческого банка, необходимых для совершения сделки с национальным экспортером и выступая как инструмент стимулирования процессов финансового обеспечения сделки за счет привлечения дополнительного капитала из частного сектора [260]. Благодаря гарантиям государства финансовый институт улучшает

условия кредитования (снижает ставку, удлиняет период возврата и др.), и экспортер может использовать кредиты на льготных условиях, тем самым повышая свою конкурентоспособность на внешних рынках.

Важным аспектом в развитии экспортной деятельности является собственно процедура получения кредитных ресурсов, государственных гарантий и другой помощи государства [5,8,13,18,23]. В этой части мер государство определяет порядок данной процедуры.

Налоговые льготы и субсидии. В качестве мер поддержки экспортеров используются налоговые льготы и субсидии.

К *налоговым льготам*, используемым в системе мер поддержки экспорта обычно относятся «налоговые каникулы» (отсрочка в уплате налогов), снижение ставок налогов, возврат экспортерам уплаченных косвенных налогов (в частности возврат экспортеру НДС, практикуемый в странах ЕС) и др. Налоговые льготы являются важным средством стимулирования предпринимательской деятельности.

Субсидирование экспорта. Субсидирование служит для частичной компенсации государством расходов бизнесу, уровень которых превышает рыночные. В системе мер поддержки экспорта субсидирование позволяет экспортеру выдерживать ценовую конкуренцию. Однако, по мнению международных организаций и экспертов предоставление государственных субсидий искажает рынок и тормозит развитие отрасли [321]. Тем не менее, общие объемы субсидирования («расточительной политики» по определению ОЭСР), например, в аграрном секторе велики: доля субсидий в стоимости сельскохозяйственной продукции 30 стран-членов этой организации достигает в среднем 40%, но в отдельных странах – свыше 50% (в Норвегии - 63%, Швейцария -56,6%, Япония -5,9%, Корея -53,8% и Исландия - 47,3%) [147].

Официальная помощь развитию является мерой, которая используется развитыми государствами и реализуется в форме финансовой помощи развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Мера непосредственно связана с экспортной деятельностью компаний государств, предоставляющих такую

помощь: финансовые средства, выделенные в рамках официальной помощи (а значит на лучших условиях, чем обычные коммерческие кредиты) используются для импорта продукции из страны, предоставляющей эту помощь.

Основными механизмами официальной помощи развитию являются (а) гранты (в соответствии с межправительственными соглашениями, доля в общем объеме - около 60%); (б) займы на льготных условиях; (в) средства международных организаций (формируются на многосторонней основе как взносы в международные организации) [229]. Средства, полученные посредством механизмов официальной помощи развитию обычно используются для реализации проектов в области создания энергетической и транспортной инфраструктуры, промышленного строительства, научно-технического взаимодействия, а также на решение социально-экономических проблем (оказание продовольственной, медицинской и др. помощи). Мониторинг действий государств в рамках официальной помощи осуществляет Комитет содействия развитию в рамках ОЭСР [321].

С целью реализации механизмов и инструментов финансовой поддержки экспортной деятельности в мировой практике созданы специализированные финансовые структуры в форме экспортных кредитных агентств, экспортно-импортных банков, страховых агентств, ассоциации по страхованию заграничных кредитов и др. [156].

Важнейшим субъектом в системе поддержки экспорта являются *институты*, миссия которых состоит в предоставлении финансовой поддержки с целью облегчения проведения экспортных и импортных сделок, обмена товарами между национальными производителями и зарубежными странами, стимулируя снижение затрат на кредитование экспорта. В ряде стран (в т.ч. США, Япония, КНР, Россия и др.) эти функции принимают *Экспортно-импортные банки* (Эксимбанки). Эксимбанк является финансовым учреждением, функционирующим в соответствии с политикой государства и реализующим финансовые операции в области государственной политики поддержки и стимулирования экспорта (как правило продукции с высокой степени переработки, высокотехнологичной или капиталоемкой). В частности в России функции агента Правительства РФ по

осуществлению государственной финансовой поддержки российского экспорта выполняет Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (закрытое акционерное общество) (ЗАО РОСЭКСИМБАНК), созданный в 1994 г. в соответствии с Постановлениями Правительства Российской Федерации №633 от 07.07.1993 «Об образовании Российского экспортно-импортного банка» и №16 от 11.01.1994 «О Российском экспортно-импортном банке» [2,3,257]. Ресурсы для предоставления помощи экспортно-кредитными агентствами (Эксимбанками) обычно формируются за счет государственных средств, а также за счет собственных и/или привлекаемых средств.

Финансовые меры, которые используют кредитные агентства (эксимбанки), направлены на снижение стоимости средне- или долгосрочного финансирования и увеличение продолжительности сроков возврата привлекаемых средств коммерческих банков для внешнеэкономической деятельности средств и входят в систему государственной поддержки национального экспорта: механизмы кредитования экспортера и импортера (в схеме помимо экспортера, импортера и кредитного агентства (эксимбанка) участвуют и другие субъекты), предоставление гарантий (как импортных, как и экспортных), зарубежное инвестиционное кредитование, несвязанные кредиты; долевое участие (осуществление инвестиций в зарубежные проекты или фонды, в которых участвуют национальные компании); промежуточные и прочие кредиты (обеспечивают краткосрочное финансирование правительствам обычно развивающихся стран, сталкивающимся с затруднениями, вызываемыми дефицитом платежного баланса, с целью позволить им благополучно перенести временную напряженность). Такая поддержка представляется, в том случае, если она соответствует стратегии развития государства, а также обеспечивает выгоды [257].

Поддержка импорта может повлиять на развитие производства и технологий и в конечном итоге повысить конкурентоспособность национального экспорта страны-импортера. Поэтому данные институты осуществляют не только поддержку экспорта национальных компаний, но и импорта продукции (как правило, имеющей важное стратегическое значение для развития страны),

используя импортное кредитование⁶ и импортные гарантии. Однако, как правило, государства не поддерживают экспорт, строго ограничивают или запрещают его, если это может иметь негативные последствия (привести к сокращению конкурентоспособности экспортируемой продукции страны). В частности такая практика существует в США.

Таким образом, основная задача национальных экспортно-кредитные агентств (эксимбанков) в системе поддержки экспорта - обеспечение стабильного торгового финансирования и развитие внешнеэкономической деятельности в стране.

Другим субъектом систем поддержки являются *институты страхования* (национальные страховые агентства), которые также защищают интересы национального бизнеса (экспортеров) на внешних рынках. Объектом страхования национальных страховых агентств выступают коммерческие кредиты и авансовые платежи [90]. Государственные агентства страхуют риски, нестрахуемых частным сектором (политические и страновые (например, таким как война, государственный переворот и др.), риски введения различных ограничений и др. [311]), в пользу предприятий, выходящих на внешние рынки, что дает экспортерам уверенность в своевременном получении финансовых средств [97], а также позволяет получить средне- и долгосрочного финансирование на лучших условиях.

Используя страхование экспортных кредитов, страховые институты создают благоприятные условия, для повышения конкурентоспособности компаний-экспортеров, в т.ч. за счет использования более гибких форм оплаты; исключения посредников, а также получения помощи специалистов в оценке надежности потенциальных партнёров и в наблюдении за их финансовым состоянием. Страховые институты применяют технологии мониторинга и оценки рисков, определяя размер страховой премии. Последняя зависит от различных внутренних и внешних факторов: категории страны, цены контракта, срока использования и погашения кредита и др.

⁶ Импортное кредитование - представление банком на определенных условиях финансовых средств импортеру

В практике развитых стран основной объем страхования является краткосрочным (на срок до года). Более длительные сроки (до 15 лет) связаны обычно с проектным финансированием или капитальным строительством за рубежом. Этот вид господдержки покрывает до 20% экспорта во Франции, 30% экспорта в Германии и до 40% в Японии (в среднем в мировой практике эта цифра находится на уровне 15%) [72].

В РФ таким институтом является, созданное в 2011 г. Экспортно-страховое Агентство России «ЭКСАР». Среди стратегических направлений деятельности страховая поддержка экспорта российских товаров и услуг; поддержка экспортно-ориентированных субъектов МСП. Цели страхового покрытия Агентства традиционны и служат для защиты экспортных кредитов от предпринимательских и политических рисков и с 2013 г. российских инвестиций за рубежом от политических рисков [311].

Многие агентства входят в Международный союз страховщиков кредитов и инвестиций (англ. International Union of Credit and Investment Insurers - IUC) - Бернский союз, объединяющий национальные агентства по поддержке экспорта разных стран. Бернский союз был основан 80 лет назад, в 1934 году, частными и государственными экспортно-кредитными страховщиками Франции, Италии, Испании и Великобритании. Сегодня количество участников возросло до 79 [291]. Участие в Бернском Союзе накладывает обязательства: соблюдение требований ОЭСР для агентств по поддержке экспорта и деятельности на финансовых и страховых рынках; защита окружающей среды; поддержка устойчивого развития беднейших стран мира; борьба с коррупцией; открытость и гласность.

Государственная финансовая поддержка выставочно-ярмарочной деятельности предусматривает меры по улучшению подготовки и организации представительства страны и ее компаний на международных выставках и ярмарках за рубежом. Поддержка способствует решению нескольких задач. С одной стороны помощь в представлении российской продукции в стране и за рубежом имеет большой потенциал для установления перспективных деловых связей, межрегиональных отношений и возможностей заключения экспортных контрак-

тов. С другой – выставочно-ярмарочная деятельность способствует созданию положительного имиджа страны и делает узнаваемыми ее бренды, одновременно привлекая иностранный капитал. Наконец, лучшие образцы зарубежной продукции могут служить «бенчмарками» для российской промышленности. В конечном итоге финансовая поддержка выставочно-ярмарочной деятельности способствует развитию экономики, усилению высокотехнологичного вектора ее развития.

Меры нефинансовой поддержки экспортеров, механизмы и институты их реализации многообразны. Их перечень постоянно расширяется.

Меры содействия экспорту должны поддерживать деятельность компаний-экспортеров [108] и реализуются в информационно-консультационном обеспечении государством компаний-экспортеров, поддержке их участия в торговых выставках и ярмарках, проведении рекламных мероприятий и др.

Меры поддержки экспортеров включают содействие в получении *информационно-консультационной помощи* как компаниями потенциальными экспортерами, так и готовыми выйти на внешний рынок или уже экспортирующими свою продукцию. На наш взгляд, с учетом того, что в постиндустриальной экономике («экономике знаний») особое место занимает информация и обеспечение к ней доступа играет огромное значение для осуществления эффективной внешнеэкономической деятельности, расширения круга компаний-участников экспортной деятельности и усиления позиции национального бизнеса в конкурентной борьбе. В развитии системы, обеспечивающей информацией бизнес, государство должно было играть ведущую роль, управляя и финансируя ее развитие.

Вторым важным направлением в системе мер поддержки экспорта является консультационная помощь: квалифицированная консультация повышает шансы на успех в экспортной деятельности компании, особенно компаниям-«новичкам», позволяет значительно сократить затраты на ее осуществление, что в конечном итоге повышает активность экспортеров и увеличивает возможности конкурентного выхода на внешний рынок большего количества национальных товаров и услуг.

В реализации эффективной консультационной и информационной поддержки бизнеса на внешних рынках огромную роль играет *зарубежный аппарат страны*, основными функциями которого является организационная, информационная поддержка национального бизнеса, привлечение потенциальных иностранных партнеров и др. Создание и полномочия торгово-экономических представительств за рубежом определяются межправительственными соглашениями.

С переходом к рыночной экономике не пропала актуальность и *моральной поддержки* государством экспортеров. Конечно, моральная поддержка дает меньший эффект чем финансовая поддержка и об этом говорят проведенные исследования [222], тем не менее применение этой меры поддержки важно, т.к. поднимает престиж экспортной деятельности.

Государство может способствовать экспортной деятельности компаний и другими мерами. Например, важным с нашей точки зрения направлением, является участие государства в обеспечении двухсторонних договоренностей или разработке в рамках международных организаций международных стандартов как в производственной сфере, так и в сфере финансов, статистики, экологии и др. Это направление способствует формированию конкурентоспособности бизнеса на внешних рынках, а главное - упрощает взаимодействие партнеров, в т.ч. при международной кооперации.

Среди мер поддержки экспорта, на наш взгляд, необходимо выделить деятельность государственных структур *по созданию положительного имиджа страны на международных рынках и повышению репутации отечественной продукции за рубежом.* Известным примером развития мер по этому направлению служит Япония, которая значительно подняла престиж национальных товаров, создав соответствующий имидж, разработав систему нормативов и проверки товаров на соответствие им, ограничивая экспортные поставки продукции несоответствующего качества. Большую роль в формировании имиджа страны могут обеспечить международные культурные связи, государственная поддержка туризма и др.

Создание особых экономических зон предполагает выделение территории страны за пределы таможенной границы, создание благоприятных условий для производств и предоставление возможности предприятиям (в том числе экспортноориентированным и/или с участием иностранного капитала), находящимся на этой территории, использовать льготы, упрощенные процедуры внешнеэкономической деятельности, а также инфраструктуру (порт, дороги, электро- и водоснабжение и пр.) по сниженным ставкам [106]. Государства оказывают поддержку (в т.ч. создавая научно-промышленные парки) разработке и производству наукоемкой продукции и инновационной продукции, обеспечивая благоприятные условия для осуществления НИиОКР, для привлечения инвесторов (национальных и зарубежных), беспошлинного импорта оборудования и др.

В мировой практике государства используют широкий арсенал *мер по поддержке малого и среднего бизнеса*, включающий и вышеперечисленные [16,22,26,46,118,185]. Предприятия-экспортеры этого типа находятся в заведомо худших конкурентных условиях, чем крупное производство. В рамках применения мер по поддержке и стимулированию компаний-экспортеров действуют различные специальные программы, на развитие которых правительства выделяют значительные средства. Так объем финансирования предприятий-экспортеров субъектов малого и среднего бизнеса Германии (приоритетно работающего на рынках развивающихся стран и стран с переходной экономикой) к началу докризисного 2006 года составил 12 млрд. евро [126]. В условиях кризиса правительства практически всех стран выделили значительные суммы средств на проведение антикризисных мер в части поддержки малого и среднего бизнеса.

В группу *торгово-политических мер* входит деятельность государства в международных организациях по развитию экспортной деятельности, а также экономическая дипломатия. Примером может служить урегулирование вопросов демпинга по отношению к товарам национальных экспортеров. Процедура предусматривает направление страной-инициатором соответствующего запроса в секретариат ВТО. Так Россия инициировала торговый спор в рамках процедуры разрешения торговых споров ВТО [327]. Антидемпинговые меры применяются Евро-

пейским Союзом в отношении экспортируемых Россией труб из черных металлов и нитрата аммония. В соответствии с позицией России при проведении антидемпинговых расследований применяемая Евросоюзом методология расчета демпинговой маржи не соответствуют его обязательствам, принятым в рамках отдельных Соглашений ВТО.

Международные организации в системе государственной поддержки экспорта играют значимую роль. Функционирование современного мирового хозяйства, развитие международного обмена не возможно без работы международных организаций, коллективной разработки правила международной торговли, в том числе в отношении экспорта. Особенностью внешнеэкономической деятельности сегодня является две тенденции: с одной стороны – либерализации международной торговли, а с другой – ее регионализация [70,170,224]. Большое значение с точки зрения анализа мер государственной поддержки экспорта имеет деятельность в рамках таких международных организаций как ВТО и ОЭСР. Положения, принятые международными экономическими организациями обычно соблюдаются странами-членами [222]. Таким образом, существует определенная двойственность: с одной стороны с учетом имеющей место конкуренции со стороны компаний зарубежных стран государства применяют меры по укреплению позиций национального бизнеса на внешних рынках, с другой - при создании эффективной системы поддержки экспорта нельзя не руководствоваться положениями, утвержденными международными организациями.

В соответствии с главной целью *Всемирной торговой организации* - обеспечение справедливых условий конкуренции на мировом рынке - ее правила ориентированы, с одной стороны, на устранение мер правительств стран-членов, противоречащих этим условиям, а с другой - на содействие развитию добросовестной конкуренции [322]. Основным документом ВТО, содержащим обязательные правила в отношении поддержки экспорта, является Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам («The WTO Agreement on Subsidies and

Countervailing Measures»)⁷. Соглашение определяет правила применения субсидий в странах-членах ВТО: поддержка бизнеса с использованием субсидий не должна ущемлять внешнеэкономические интересы другой страны-члена ВТО. Таким образом соглашение создает правовую базу для экспортной деятельности.

Соглашение дает определение *субсидии*, как «оказание государством финансовой помощи предпринимателю посредством прямого перевода финансовых средств, гарантирования этого перевода или освобождения от платежей, а также любая форма поддержания доходов и цен, если соответствующие меры обеспечивают льготы получателю субсидии, могущие создавать препятствия в торговле» [322]. В Соглашении определены субсидии: (а) специфические (доступ к которым имеют определенные предприятия), (б) неспецифические (доступные в равной мере для всех предприятий).

По сути ВТО допускает три вида финансовой поддержки товаропроизводителей: (а) на исследовательские работы (в рамках научных и учебных заведений); (б) на содействие адаптации инфраструктуры к новым требованиям в отношении экологии; (в) на помощь неблагополучным районам в рамках общего регионального развития.

Применение таких субсидий оправдано, поскольку оно отвечает интересам повышения эффективности производства, современным требованиям экологии и выравнивания уровней экономики в регионах [322]. Однако, предоставление разрешенных субсидий ограничено, в частности, субсидии на исследовательские работы не должны превышать 75 % затрат на научные исследования или 50 % затрат на разработки на «доконкурентной» стадии; субсидии на достижение повышенных экологических норм не превышать 20 % и др.

К «запрещенным» относятся: (а) субсидии непосредственно экспортерам, (б) импортозамещающие субсидии (см. прилож. I).

Таким образом, после вступления России в ВТО применение *прямых субсидий экспортерам становится невозможным, поскольку Соглашение запрещает кредитование экспортеров государственными баками или*

⁷ базируется на статье XV1 - "Субсидии" - Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ).

кредитными учреждениями аффилированными с государством, по ставкам ниже действующих на международном рынке капитала. Такие кредиты рассматриваются как скрытые субсидии, которые нарушают правила справедливой конкуренции.

В части сельскохозяйственной продукции работает Соглашение ВТО по сельскому хозяйству («The WTO Agreement on Agriculture»), разработка которого была связана с широким распространением в мировой практике субсидирования национального фермерства, причиной которого стала общемировая тенденция к сокращению аграрного сектора. С учетом необходимости обеспечения продовольственной безопасности стран, а также создания рабочих мест, в Соглашении предусматривается возможность применения мер поддержки национальных производителей сельскохозяйственной продукции. Однако учитывается их влияние на искажении условий конкуренции. В рамках ВТО предусмотрены три категории мер государственной поддержки сельского хозяйства: желтая, голубая и зеленая корзины. Предусмотрена еще и «красная» корзина, но в настоящее время меры государственной поддержки данного типа не применяются [323].

Меры, входящие в «желтую корзину», направленные на поддержание уровня цен и привязанные к объемам производства и относятся к «оказывающим искажающее воздействие». Меры, входящие в «голубую корзину», оказывают искажающее воздействие на производство и торговлю, но одновременно и создают условия, ограничивающие данное искажение, поэтому не них распространяются обязательства по сокращению мер, принятые участниками ВТО (субсидии фермерам в соответствии с единой аграрной политикой ЕС и субсидии в США). Меры, входящие в «зеленую корзину» (государственные платежи, не зависящие от объемов производства и не связанные с поддержанием уровня цен и направленные на повышение доходов фермеров, субсидии в рамках определенных программ - по региональному развитию, экологических, научно-исследовательских и т.д.), не вносят искажающего воздействия на производство и торговлю и не ограничиваются ВТО. Странами ВТО значительная часть

финансовых средств выделяется на реализацию мер «зеленой корзины» [323]. По нашему мнению, эти меры можно и нужно эффективно использовать в системе государственной поддержки экспорта.

Деятельность *Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД)* направлена на содействие развитию прежде всего развивающихся государств. И поэтому тесно связана с мерами по поддержке экспорта. В рамках ЮНКТАД в разное время были подготовлены документы, направленных на укрепление позиций развивающихся стран на мировом рынке. Например, «Общая система преференций» (предусматривает одностороннее снижение таможенных пошлин развитыми странами на промышленные товары развивающихся государств) и «Кодекс поведения линейных конференций» (устанавливает равноправные отношения между судовладельческими компаниями развитых стран и пользователями судов – развивающимися государствами) [314].

Вместе с тем эксперты ЮНКТАД отмечают, что «государственные меры помощи должны быть «позитивными», т.е. должны способствовать *переводу ресурсов* из приходящих в упадок секторов, использующих давление со стороны структурных перемен, в сектора, имеющие в долгосрочной перспективе потенциал развития и более высокую производительность»[314]. Эта рекомендация правительствам развивающихся стран может быть использована, на наш взгляд, при совершенствовании системы поддержки экспорта в РФ: в рамках государственной поддержки *развития предприятий – потенциальных экспортеров продукции.*

Члены *Организации экономического сотрудничества и развития* (в настоящее время 34 преимущественно экономически развитых стран) разрабатывали правила для экспортеров еще в 60-х годах прошлого века. Примером является заключенное в 1969 г. соглашение "Понимание по кредитам на экспорт судов" между 13 странами – членами ОЭСР. Наибольшую заинтересованность проявили европейские страны, чтобы противостоять японским производителям. Соглашение устанавливало максимальную долю

участия государственных субсидий в общей стоимости кредита покупателям судов, а также его срок и ставку [321].

Наиболее важной вехой в деятельности ОЭСР явилась разработка «Соглашения по основным условиям экспортных кредитов при поддержке государства» ("Консенсуса"), унифицирующего основные условия получения экспортных кредитов с государственным участием (максимальная доля покрытия государственными финансовыми средствами стоимости кредита, минимальная процентная ставка и срок кредита), которые периодически корректируются в соответствии с изменением конъюнктуры. Страны-реципиенты объединены в три группы по уровню ВВП на душу населения и для каждой группы определены условия кредитования (более льготные для менее развитых стран).

Соглашение о соблюдении нормальных условий конкуренции в области коммерческого судостроения и ремонта судов предусматривает ликвидацию почти всех мер государственной поддержки национальной судостроительной и судоремонтной промышленности, а также экспорта ее продукции. Здесь же указаны *недопустимые виды* государственной поддержки (субсидирование экспорта, субсидирование верфей, списание долгов, освобождение от уплаты налогов и др.). Одновременно перечислены и *допустимые меры* (для проведения НИОКР, для выплаты пособий работникам, увольняемым при сокращении производственных мощностей), так и [321].

Таким образом, невозможно выстроить эффективно функционирующую национальную систему поддержки экспорта необходимо, если не учитывать основные положения международных организаций.

Другим условием эффективного совершенствования национальной системы поддержки экспорта является *соблюдение требований нормативно-правового поля страны-импортера*. Например, в ЕС очень строго контролируется импорт, в частности существует обязательная маркировка ввозимых товаров, используются специальные защитные и антидемпинговые меры для сокращения экспорта дешевой продукции, а также уделяется большое внимание экологическим

вопросам, токсичным веществам и др. [224]. Все эти обстоятельства должны быть учтены в системе мер поддержки экспорта.

Таким образом, анализ и обобщение различных точек зрения на роль государства в международном обмене, внешнеэкономической деятельности и в части возможностей применения мер государственной поддержки экспорта позволили провести систематизацию различных мер и инструментов, а также подходов институтов и международных организаций к их использованию. Однако каждая страна идет своим путем, и только критическая оценка и последующая адаптация опыта других стран в части построения и функционирования систем поддержки экспорта позволяет избежать ошибок при совершенствовании национальной системы поддержки экспорта.

ГЛАВА II. МИРОВОЙ ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР И ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТЕРОВ В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОСТИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Выявление и анализ особенностей развития современных систем поддержки экспорта в развитых странах, новых тенденций применения поддержки в странах с быстроразвивающейся экономикой, странах Восточной Европы и СНГ в условиях неблагоприятных для ведения внешнеэкономической деятельности, связанных с кризисными явлениями в мировой экономике, является одним из условий объективной оценки успешности становления и функционирования системы поддержки экспорта в России. Не смотря на то, что в последнее время глобальная экономика показывает некоторые позитивные тенденции (см. Прилож. П), темпы экономического развития продолжают оставаться невысокими, а главное - нестабильными, что связано со значительной неопределенностью в развитии мирового хозяйства. Результатом кризиса явилось сокращение объемов экспорта 2009 г. на 17% (в постоянных ценах). Для сравнения в начале 80-х гг. снижение экспорта составило 5%, в нач. 90-х гг. - 3% и в начале 2000-х гг. - 1%. Сокращение объемов экспорта, связанное со снижением спроса, простимулировало развитие мер и инструментов, способствующих оживлению экономики и международного обмена, экспортной деятельности компаний в условиях сокращения спроса и усиления конкуренции на глобальных рынках.

Мировая практика поддержки экспорта насчитывает не одно десятилетие [153]. Генеральное соглашение об общих требованиях, применяемых к государственной поддержке экспортного кредитования, разработанное в рамках Организации экономического сотрудничества и развития, было принято в 1992 г. После принятия соглашения правила поддержки национальных экспортеров для всех государств - членов ЕС, являются обязательными (см. подробнее в Главе 1).

Исследование особенностей международного обмена показало, что с одной стороны резкое снижение объемов экспорта в 2009 г., а с другой - увеличение рисков неплатежей, простимулировало повышение внимания к финансовым

инструментам поддержки экспорта, в т.ч. государственной гарантийно-страховой поддержки экспорта, снижающие издержки и риски предпринимателей, делающие поставщиков товаров и услуг более агрессивными на мировом рынке. Так, увеличение объемов вновь застрахованных краткосрочных кредитов страховыми кредитными агентствами, входящими в Бернский Союз, в 2010 г. увеличилось на 12 %, 2011 г. - на 19 %, 2012 г. – на 2 % [328]. И, хотя развитые страны по-прежнему по объемам финансовой поддержки экспорта находятся на ведущих позициях в мире, первое место на протяжении последних лет уверенно занимает Китайская Народная Республика. Сопоставимые с развитыми странами объемы финансовых средств на поддержку своих национальных экспортеров вкладывают Индия и Бразилия (табл.2.1, 2.2).

Таблица 2.1.

Объемы средне- и долгосрочной государственной финансовой поддержки экспортеров в странах мира, млрд. долл.

Страны	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Китай	33,0	52,0	51,1	43,0	35,0	45,0
США	8,2	11,0	17,0	13,0	21,4	31,3
Германия	8,9	10,8	12,9	22,5	16,7	15,3
Франция	10,1	8,6	17,6	17,4	15,9	13,0
Индия	8,5	8,7	7,3	9,5	13,0	10,6
Италия	3,5	7,6	8,2	5,8	8,0	5,2
Япония	1,8	1,5	2,7	4,9	5,9	4,4
Великобритания	1,6	2,7	3,4	4,1	4,2	2,9
Бразилия	0,6	0,2	6,1	3,5	4,8	2,7
Канада	0,5	1,5	2,0	2,6	1,9	1,7

Источник: составлено автором по данным Report to US Congress on Export Credit Competition and Export-Import Bank of US. 2008-2012

Проведенный в работе анализ показал, что в условиях кризиса и последующей нестабильности мировой экономики практически все правительства в той или иной мере предприняли определенные действия для стабилизации дальнейшего развития экономики и повышения эффективности функционирования систем поддержки экспорта, что позволило институтам и структурам, работающим в этой сфере, расширить перечень мер и провести их модернизацию, разработать новые продукты, привлечь дополнительные ресурсы из частного сектора.

Таблица 2.2.

Объемы страхового покрытия краткосрочных экспортных кредитов в зарубежных странах в 2012 г., млн. долл.

Страна	Сумма	Страна	Сумма
США	73,538	Китай	41,449
Германия	65,958	Испания	33,517
Великобритания	50,349	Нидерланды	31,414
Италия	49,275	Бразилия	28,376
Франция	48,602	Швейцария	28,281

Источник: по данным Berne Union Statistics, 2008-2012

2.1. Анализ развития современных систем поддержки экспорта в развитых странах-лидерах международного обмена

Проведенный в работе анализ мировой практики применения мер поддержки экспорта показал, что в развитых странах, государственная поддержка экспорта давно является важной составной частью внешнеэкономической политики и использует широкий арсенал мер и инструментов.

По данным ОЭСР на финансирование экспорта 20 развитых стран-членов этой организации расходуют в среднем сумму, составляющую 0,35% от их ВВП, а объем экспортного финансирования в странах ОЭСР, возрос в 2012 г. практически на 10 % по сравнению с 2011 г. (с 110,9 до 119,6 млрд. долл. соответственно) [321], что связано с продолжающейся нестабильностью мировой экономики и сложностями экономического развития. Одновременно по показателю доли в мировом экспорте товаров и услуг [316] в тройку лидеров среди развитых стран входят США, Германия, Япония.

Соединенные Штаты Америки на протяжении многих лет возглавляли список стран-экспортеров. Объем экспорта в настоящее время более 2 трлн. долл. и составляет почти 7 тыс. долл. на душу населения (см. Прилож. П). Как показал анализ статистических данных, не смотря на кризис и снижение общих объемов экспорта страны в 2009 г. до 1583 млрд. долл., уже в 2010 г. экспорт страны составил 1843,5 млрд. долл. (уровень 2008 г.) и далее имел тенденцию к росту,

достигнув 2101 млрд. долл. в 2011 г. и 2196 млрд. долл. в 2012 г. На фоне кризисных явлений и финансовой нестабильности доля США в мировом экспорте в 2013 г. снизилась до 8,4% (по сравнению с 9,7% в 2012 г.) [316]. На поддержку американского экспорта из федерального бюджета ежегодно выделяются значительные суммы средств и государственная финансовая поддержка в США реализуется по целому ряду направлений, в т.ч.:

- оказание поддержки национальным компаниям путем предоставления кредитов, гарантий по кредитам и страхования сделок;
- использования механизма экономической помощи для защиты интересов американских экспортеров;
- предоставления кредитных гарантий экспортерам сельскохозяйственной продукции и пищевых товаров;
- предоставление поддержки проектам американским компаниям, способствующим снизить риски для окружающей среды и финансирование иностранных покупателей при приобретении американского оборудования и технологий в части производства экологических товаров и услуг;
- оказание помощи американским компаниям путем предоставления и гарантирования кредитов при осуществлении ими средне- и долгосрочных инвестиций за рубежом (в развивающихся странах и СНГ) и др. [144].

В системе финансовой поддержки экспорта США важнейшим субъектом является финансовый институт правительства страны Экспортно-Импортный банк Соединенных Штатов Америки (англ. The Export-Import Bank of the United States - Exim Bank). Банк ежегодно перечисляет на финансирование экспортных контрактов до 15 млрд. долл.[245], основная доля которых приходится на экспортные кредиты. Эксимбанк США функционирует с 1934 г.⁸ Оценивая эволюцию развития отметим, что первоначальный капитал Банка составлял в 175 млн. долл., а объем финансовых средств на проведение первой операции в 1935 г. (кредит Кубе для приобретения серебряных слитков в США составил 3,8

⁸Основан как «Экспортно-импортный банк Вашингтона» (англ. Export-Import bank of Washington), с 1968 г. имеет современное название

млн. долл.). За почти 80-летний период работы опытом, Эксимбанк оказал поддержку экспортным контрактам на сумму около 600 млрд. долл., в первую очередь на развивающихся рынках.

В кризисный период значение кредитования в системе поддержки экспорта Соединенных Штатов Америки увеличилось. Эксимбанк финансово поддерживает закупки товаров и услуг США кредитоспособными покупателями из других стран, которые не могут получить кредит из традиционных источников коммерческого и структурированного финансирования. Анализ динамики функционирования банка показал, что в период нестабильности банк стал активнее работать в части финансирования и страхования рисков сделок, связанных с поставками из США, развивает и совершенствует свою деятельность, предлагая новые страховые продукты и беря на себя риски, связанные с конкретной страной, которые не способна или не желает брать на себя коммерческая структура, чем помогает выровнять условия ужесточающейся в этот период конкуренции и для экспортеров США, путем увязки с финансированием, предоставляемым своим экспортерам другими правительствами.

Другой особенностью и важным направлением финансовой поддержки экспорта Эксимбанка США в части обеспечения конкурентного среднесрочное финансирования стала поддержка финансового лизинга, в дополнение к кредитному финансированию. По сути, финансовый лизинг - важное средство продвижения продукции, поскольку часто зарубежные партнеры, желающие приобрести капиталоемкую продукцию (машины, оборудование и др.), предпочитают лизинг в качестве альтернативы традиционным кредитам [91]. Кроме того при сделках в рамках финансового лизинга используются гибкие варианты финансирования и условия погашения платежей, вплоть до компенсационных, что в кризисных условиях становится важным преимуществом

Следовательно, поддержка лизингового финансирования в данном случае выступает как поддержка экспорта. Эксимбанк США предлагает гарантии сделок по финансовому лизингу (для платежеспособных международных субъектов – лизингополучателей), представителей, как частного, так и государственного

сектора при условии, что другие виды финансирования не доступны или предлагаемые процентные ставки не конкурентоспособные. По условиям Эксимбанка США размер сделки ограничивается 10 млн. долл., а покрытие составляет до 85% от стоимости контракта или фактической суммы [329].

Одновременно Эксимбанк разрабатывает и предлагает новые продукты для улучшения условия финансирования и зарубежных клиентов американских компаний (покупателей), работающих как в частном, так и государственном секторе. В частности предлагает прямые кредиты с фиксированной процентной ставкой на срок до 12 лет (и до 18 лет для проектов в сфере использования возобновляемых источников энергии) в размере до 30% [330].

Важное место в системе поддержки экспорта в США занимает и поддержка малых предприятий. Более 85% из числа поддержанных государством сделок приходится на малые и средние компании, и в условиях нестабильности мировой экономики Эксимбанк разрабатывает и предлагает новые продукты для поддержки их экспортной деятельности [331].

Примером такого нового продукта для малого бизнеса является «Глобальный экспресс-кредит», специально разработанный для обеспечения кредитования краткосрочных оборотных средств, благодаря чему, экспортеры, имеют право на 6- или 12-месячную возобновляемую кредитную линию в объеме до 500 тыс. долл. [332]. В этой пилотной программе участвует ряд финансовых институтов (кредиторов) в разных регионах США. Использование «Глобального экспресс-кредита» увеличивает ликвидность малого бизнеса, выходящего на внешний рынок за счет финансирования бизнеса, а не финансирования конкретных экспортных операций..

Другим интересным продуктом, разработанным с учетом условий нестабильности мировой экономики и изменений конъюнктуры мировых рынков для малого бизнеса США, является экспресс-страхование. Продукт упрощает доступ экспортеров, субъектов малого бизнеса к кредитному страхованию их экспортной выручки облегчает получение финансирования в случае дебиторской задолженности. Сумма обеспечения может достигать 300 тыс. долл. и быть

получена в течение до пяти рабочих дней [333]. Одновременно предусмотрены и исключения, когда сумма запроса может превышать 300 тыс. долл., однако для рассмотрения такой заявки предусмотрено дополнительное время.

Поддержка экспортеров малого бизнеса в США имеет и отраслевую направленность. В частности, новый продукт «Возобновляемый Экспресс», позволяет американским экспортерам, работающим в сфере продвижения использования экологических технологий - возобновляемых источников энергии, в частности солнечной энергии, и занимающихся экспортом соответствующего оборудования, технологий и услуг получить необходимое финансирование. В соответствии с правилами предоставления помощи - финансовая поддержка экспорта небольших проектов в сфере использования возобновляемых источников энергии (солнечной энергии) на международных рынках - Эксимбанк может рассмотреть заявку на финансирование проекта малых компаний, обращающихся за займами в размере от 3 млн. до 10 млн. долл. в течение 60 дней [244].

Совершенствуя систему перестрахования с целью для снижения рисков частных страховщиков и обеспечения возможности расширить свой страховой потенциал, Эксимбанк гарантирует, что экспортеры – субъекты малого бизнеса США смогут получить страховку частного сектора для покрытия рисков невыплаты внешней дебиторской задолженности. Участвующие страховщики частного сектора, имеют право на перестрахование в Эксимбанке краткосрочных договоров экспортно-кредитного страхования как поддержку экспорт США. В соответствии с новым предложенным продуктом в этой области поддержки экспорта Эксимбанк предлагает срок до 180 дней, в исключительных случаях до 360 дней [244]. Представляется, что этот продукт в период неустойчивости экономики становится чрезвычайно важным для частного сектора, укрепляя его позиции и обеспечивая эффективное взаимодействие с государством.

Эти и другие новые финансовые продукты, предложенные Эксимбанком США в последнее время, направлены на повышение международной конкурентоспособности национальных экспортеров - субъектов малого и среднего бизнеса, расширение географии и объемов их внешнеэкономической

деятельности (выходу и закреплению на новых рынках, увеличению числа клиентов и др.), одновременно способствуют увеличению рабочих мест в стране, решают важные социальные проблемы. Таким образом, государство проявляет заинтересованность в развитии малого бизнеса в стране и старается помочь экспортерам выйти на новые рынки, ограждая их от различных проблем. Отличительные положительные особенности предлагаемых новых продуктов Эксимбанка для малого и среднего бизнеса определяются:

- ускорением и упрощением самого процесса страхования заявлении;
- возможностью проектного финансирования для мелкомасштабных проектов по инновационным направлениям развития, в частности развитию технологий применения возобновляемых источников энергии;
- увеличением ликвидности малого бизнеса поставщиков товаров и услуг - американских экспортеров;
- обеспечением доступа к страхованию частного сектора для покрытия рисков неплатежей иностранными покупателями и др.

В рамках государственной поддержки осуществляется предоставления кредитных гарантий фермерам, экспортерам сельскохозяйственной и пищевой продукции. Такие гарантии предоставляются в связи с экспортом сельскохозяйственной продукции на срок от 1 года до 3 лет (в отдельных случаях - до 10 лет).

В общей системе мер поддержки Эксимбанка систематически проводит семинары и тренинги для обучения субъектов малого бизнеса работе на внешних рынках [334].

Другим субъектом системы поддержки экспорта в США и оказывающая помощь американским компаниям является Корпорация зарубежных частных инвестиций (ОПИК). Корпорация была учреждена в 1971 году в качестве агента Правительства США, которая оказывает помощь американским компаниям путем предоставления и гарантирования кредитов при осуществлении ими средне- и долгосрочных инвестиций за рубежом (в развивающихся странах и СНГ) [267].

Сегодня ОПИК привлекает частный капитал для участия в решении ряда

важнейших задач экономического развития с учетом политики США. ОПИК работает с частным сектором США и помогает американским предприятиям получить возможность работать на развивающихся рынках, способствует увеличению доходов компаний, созданию дополнительных рабочих мест и возможности для роста как у себя в стране, так и за рубежом. ОПИК предоставляет инвесторам финансирование, гарантии, страхование политических рисков, а также поддержку частного капитала акционерных инвестиционных фондов, т.е. осуществляет традиционную для подобных институтов деятельность.

ОПИК может поддерживать финансирование долгосрочных инвестиции в основной капитал предприятий любого размера в широком перечне отраслей промышленности. Размер финансирования (кредита/гарантии) ОПИК находится в диапазоне от 350 тыс. долл. до 250 млн. долл. Если проект требует больших объемов финансирования, то ОПИК, привлекая со-кредиторов, аккумулирует требуемые финансовые ресурсы. Основная часть финансовой помощи ОПИК используется для покрытия капитальных затрат (например, связанных с проектированием, оказанием инжиниринговых услуг, строительством объекта или модернизацией арендованного имущества, оборудования), а также связанных с разработкой или расширением проекта и последующим увеличением финансирования поставщика финансовых услуг (в случае микрофинансирования, кредитования малого и среднего бизнеса или ипотечного кредитования и др.).

Предприятия малого и среднего бизнеса финансирование ОПИК доступно в том случае, если его годовой доход ограничивается 400 млн. долл. [267].

Среди крупных проектов приоритетным для поддержки ОПИК являются проекты, связанные с электроэнергетикой (старых крупных американских компаний), а также крупномасштабные проекты в этой сфере, требующие больших объемов финансовых средств.

Таким образом, государственная поддержка экспорта в США, основанная на развитии сотрудничества частных промышленных и финансовых структур с государственными отвечает общей стратегии развития страны и ее внешнеэкономической политики.

В Федеративной Республике Германии, являющейся ведущей экономикой Европы и страной-лидером по объемам экспорта в Европе, международная торговля играет ключевую роль (см. Прилож. П). Не смотря на то, что объемы экспорта на душу населения страны в 2009-2010 гг. упали ниже 20 тыс. долл. (по сравнению с 20,9 тыс. долл. на душу населения в 2008 г.) в последние годы стране удалось выйти на докризисные показатели с объемом экспорта 1774,4 млрд. долл. в 2012 г. Анализ статистических данных показывает, что Германия, одна из европейских стран, которая в трех первых кварталах 2012 г. продемонстрировала увеличение ВВП (хотя и с замедлением темпов), и только в четвертом квартале произошло его незначительное снижение (на 0,6%), при одновременном сокращении объемов экспорта, свертывании экономической деятельности основных торговых партнеров Германии в Европе и сокращении объемов импорта страны. В 2013 г. тенденция увеличения объемов экспорта сохраняется [313].

В условиях глобального кризиса и последующей нестабильности в стране достаточно эффективно были применены государственные антикризисные меры. В перечень мер входило не только увеличение государственных расходов на мероприятия по поддержанию и стимулированию внутреннего спроса, но и по оживлению внешней торговли, и в первую очередь со странами Азии. Оживление торговли со странами Азии (особенно с Китаем) [343] способствовало росту заказов германских промышленных предприятий, чему в немалой степени способствовали меры, принятые государством. В итоге уже во II квартале кризисного 2009 г. количество иностранных заказов выросло на 8,8% по сравнению с предыдущим кварталом. Германский экспорт в мае 2009 г. вырос на 0,5%, а в июне - на 6% по сравнению с показателями предыдущих месяцев (хотя по сравнению с 2008 г. этот показатель демонстрировал снижение в среднем на 24%) [137]. Этот же фактор позволил стране удержать позиции в экспортной деятельности в 2012 - 2013 гг. , о чем говорилось выше.

Система поддержки экспорта Германии - члена Евросоюза - создана с учетом предусмотренных европейской торговой политикой норм и правил.

Поддержку национальным компаниям-экспортерам оказывают Федеральное правительство совместно с Федеральным министерством экономики и технологий Германии. Необходимые меры поддержки экспорта и процедуры отражены в «Директивах по принятию экспортных поручительств» (нем. “Gesetz zur Uebernahme von Sicherheits- und Gewährleistungen im Ausfuhrgeschäft”), в соответствии с которыми все мероприятия (предоставляемые гарантии и поручительства) не должны противоречить интересам страны и действующим международным правовым нормам [126].

В период нестабильности в практике системы поддержки экспорта в Германии, как и в других странах используются финансовые меры, среди которых следует выделить страхование экспортных кредитов и инвестиций немецких фирм за рубежом; освобождение экспортеров от уплаты налога на добавленную стоимость; прямое и косвенное субсидирование отраслей промышленности; финансовая поддержка НИОКР.

Ведущую роль в системе государственной поддержки экспортеров играет Межминистерский комитет (ММК) (Interministerieller Ausschuss – IMA), в который входят представители Министерства экономики и труда ФРГ, а также Министерства финансов, Министерства иностранных дел, Министерства экономического сотрудничества и развития. Комитет проводит заседания обычно два раза в месяц. Целесообразность оказания поддержки определяется на основе оценки рисков и вероятности безубыточности реализации экспортного проекта.

Оценке и покрытию рисков в системе поддержки экспорта Германии уделяется большое внимание. Для покрытия рисков немецких экспортеров предусмотрены четыре основных формы предоставления гарантий и поручительств: единичное покрытие, множественное покрытие, паушальное экспортное и особое покрытие [127].

Единичное покрытие применяется только для одного экспортного контракта и только для одного зарубежного контрагента. Множественное покрытие предполагает применение возобновляемой экспортной гарантии/поручительства: на условиях краткосрочных платежей осуществляются постоянные поставки только одному контрагенту. Паушальное покрытие с более выгодными условиями выплаты страховой премии и более простой процедурой получения гарантии/поручительства, механизм

предполагает неоднократные поставки на условиях краткосрочных платежей зарубежными контрагентам в разных странах. Возможности применения последнего вида специально оговариваются, оно используется для покрытия строительных услуг или лизинговых сделок [126].

Важнейшими субъектами системы поддержки экспорта с использованием инструментов страхования, в т.ч. экспортных кредитов, является страховое общество «Эйлер Гермес» (EulerHermes), а также кредитно-финансовые институты (Банковская группа реконструкции и развития и «АКА-банк»).

Мировой лидер на рынке кредитного страхования компания «Гермес» ведет свою историю с 1917 года, когда была образована двумя страховыми компаниями (нем. «Munchner Riickver - sicherungs-Gesellschaft», «GlobusVersicherungs-AG»). В 1949 г. компания «Гермес» стала выдавать гарантии по экспортным кредитам Федеративной Республики Германия вместе с немецкой Deutsche Revisions - und Treuhand AG. Функционирующая сегодня холдинговая структура «Эйлер Гермес Кредитферзихерунгс-АГ» (нем. Euler Hermes Kreditversicherungs-AG) образовалась в 2002 году путем объединения с компанией «Эйлер» (нем. Euler), дочерней компанией концерна Allianz AG (с 2006 г. - Allianz S.E.) [238]. В 2008 году компания укрепила свои позиции, подписав соглашение о глобальном сотрудничестве с банковской группой HSBC [335].

В настоящее время компания «Гермес», имея более 50 тыс. клиентов во всем мире и единую базу данных по более 40 млн. компаний, оказывает услуги, предлагая разнообразные финансовые продукты в части страхования, в т.ч. страхования экспортных кредитов и управления дебиторской задолженностью (факторингу), а также предлагает продукты, связанные с ценными бумагами [238].

Интересно, что в правительство Германии дает поручительства и гарантии не только для обеспечения политических рисков экспортеров, но и экономических, связанных с возможностью банкротства частных должников и/или неосуществлением платежа в течение 6 месяцев после наступления срока погашения долга. Страхуются также производственные риски, возникающие до отгрузки продукции, и экспортные – после [126].

При предоставлении Федеральным правительством гарантий по экспортным кредитам в последние годы упрощена процедура уступки прав требования по обязательствам, находящимся под федеральной гарантией, а также расширена сфера действия финансовых гарантий по экспортным кредитам (за счет использования государственного покрытия в отношении подтверждения аккредитивов). Экспортерам предоставлена возможность сократить долю своего участия в возмещении убытков до 5% против 15% (при повышении страховых взносов, уплачиваемых экспортерами).

Правительство страны постоянно совершенствует систему финансирования экспорта. В рамках Банковской группы и Программы восстановления Европы Федеральное правительство предложило использовать специальный инструмент рефинансирования банков, финансирующих экспортные сделки.

В системе поддержки экспорта Германии, как и в США, большое место занимают меры, связанные с информационным и консультационным обеспечением, содействием в осуществлении выставочно-ярмарочной деятельности, меры торгово-политического характера [200, 269].

Большую поддержку компаниям при участии в зарубежных торговых выставках и ярмарках оказывает правительство Германии (в лице Министерства экономики и технологии совместно с Выставочно-ярмарочным комитетом экономики Германии [268, 269]). В связи с тем, что в мире ежегодно проводятся около 1,5 тыс. международных торговых выставок и ярмарок, важным инструментом является отбор мероприятий наиболее полезных национальным компаниям-экспортерам в официальную программу такой поддержки (годовая программа обычно охватывает более 200 мероприятий). Наиболее привлекательными и перспективными считаются выставки и ярмарки в странах Азии, Восточной Европы и Латинской Америки. Все компании Германии имеют равное право принимать в участие этих мероприятиях и получить государственную помощь. Потенциальным участникам предоставляется необходимая информация о стране, проводящей выставку или ярмарку.

Япония - страна, вышедшая на третье место среди развитых стран по объему экспорта продукции. Страну также не обошел стороной кризис - в 2009 г. объем экспорта составил 639,2 млрд. долл. по сравнению с 858,8 млрд. долл. в 2008 г. Статистический анализ показал, что страна достаточно быстро достигла докризисных объемов экспортируемой продукции, объемы которой составили уже 833,7 млрд. долл. в 2010 г., 893,3 млрд. - в 2011 г., 874 млрд. долл. - в 2012 г. Значения объема экспорта на душу населения в Японии высоки и достигают 7016 долл. в 2011 г. и 6868 долл. – в 2012 г. (см. Прилож. II). Не смотря на то, что японская промышленность работает на импортируемом сырье, в торговом балансе страны традиционно преобладает экспорт, чему способствует отлаженная система продвижения японской продукции на внешние рынки [123]. Это позволяет стране сохранять и даже увеличивать долю в мировом объеме экспорта (с 3,9 % в 2012 г. до 4,4% в 2013 г.) [316]. В основе поддержки экспорта Японии, так же как Германии и США, лежит взаимодействие между государственными и частными структурами (коммерческими банками, торговыми домами и др.).

Субъектом системы государственной поддержки экспорта является учрежденный в 1999 г. Банк Международного Сотрудничества (англ. The Japan Bank for International Cooperation - JBIC) [274]. Банк образован в результате слияния Экспортно-импортного банка Японии (англ. Japan Export-Import Bank - JEXIM)⁹ и Японская финансовая корпорация (англ. Japan Finance Corporation - JFC).

В соответствии со своим статусом Банк Международного Сотрудничества является структурой японской финансовой корпорации (JFC), находящейся в ведении Министерства финансов) и созданной 1 октября 2008 года. Структура полностью принадлежит японскому правительству [274]. Основная цель данного

⁹ Независимый правительственный кредитно-финансовый институт «Экспортно-импортный банк Японии», подчиняющийся Министерству финансов страны учрежден в 1951 году как Экспортный банк для обеспечения ссудным капиталом только экспортных операций. Однако уже в 1952 году перечень услуг расширен, банк стал осуществлять финансирование импорта ресурсов, стратегически важных для страны в т.ч. предоставлять гарантии по кредитам, полученным экспортерами в различных финансовых организациях и статус банка изменился. Финансирование экспорта Эксимбанком обеспечивалось за счет собственного капитала банка, сформированного государственными субсидиями, средствами из государственного экспортного фонда и других фондов и средств от деятельности банка, разрешенной Минфином Японии. Эксимбанк был уполномочен предоставлять кредиты подрядчику, поставщику, а также осуществлять смешанные формы финансирования, в т.ч. по льготным условиям финансировать до 60-70 % от общей суммы кредита [274].

института - содействие экономическому сотрудничеству Японии с зарубежными странами путем предоставления ресурсов для осуществления иностранных инвестиций и поддержки международной торговли [336]. Присутствуя как в развитых, так и развивающихся странах Банк функционирует в соответствии с принципом «отказа от конкуренции» с коммерческими финансовыми структурами.

Банк осуществляет деятельность на всех континентах и имеет представительства в 18 странах (21 офис). По состоянию на 31 марта 2011 г. общее количество (стоимость) обязательств по кредитам и долевым участию банка составляет 801,6 млрд. долл., в т.ч. по Азии и Океании – 275,8 млрд. долл., Европе, Среднему Востоку и Африке – 210,8 млрд. долл., Северной Америке, Латинской Америке и островам Карибского моря – 178,6 млрд. долл. [274].

Японский Банк Международного Сотрудничества применяет широкий набор финансовых мер поддержки (экспортное и импортное кредитование, зарубежное инвестиционное кредитование, несвязанные и промежуточные кредиты, доленое участие, гарантии, секьюритизацию и др.) для всех направлений внешнеэкономической деятельности японских компаний. Но приоритетными в соответствии со стратегией развития страны является поддержка их участия в зарубежных инфраструктурных проектах, а также экспортная деятельность субъектов малого и среднего бизнеса. При рассмотрении возможности финансовой поддержки проектов Банк уделяет большое внимание уровню экологических показателей: поскольку его деятельность нацелена на обеспечение устойчивого развития, решение социальных и экологических проблем.

В апреле 2011 г. Банк Международного Сотрудничества с целью поддержки стратегически важных для японской экономики проектов, разработал новый продукт «Программу E-FACE», в основе которого механизмы кредитования с максимизацией использования финансовых ресурсов частного сектора. Новый продукт направлен на продвижение японских инвестиций и помощи японским компаниям, работающим в сфере промышленного производства, торговли, реализующих экологичные, инфраструктурные проекты, а также на поддержку в

сделках по слиянию и поглощению с иностранными компаниями, по приобретению долей в добыче и разработке природных ресурсов, новых энергетических проектов и проектов в Азии [275].

Вопросами страхования экспорта в Японии с 2001 года занимается государственная структура - Министерство экономики, торговли и промышленности Японии (англ. Ministry of Economy, Trade and Industry -METI), к ней перешли функции одного из самых значимых органов правительства Японии, Министерства промышленности и внешней торговли (англ. Ministry of Industry and International Trade – MITI) курирующее японскую промышленную политику, финансирование исследований и инвестиционные процессы [275]. Под управлением данного министерства в 2001 года в Японии создано Японское Экспортно-Страхового Агентство (англ. Nippon Export and Investment Insurance - NEXI) как независимый административный институт для управления системой страхования торговли и инвестиций. Основной задачей данного агентства является поддержка внешнеэкономической деятельности японских компаний в зарубежных странах [346]. Агентство, как и подобные институты в других странах, осуществляет страхование политических и частично коммерческих рисков ведения внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, анализируя деятельность институтов по поддержке экспорта (государственных и с государственным участием) можно констатировать, что за последнюю четверть века эффективно действующая система поддержки экспорта сложилась в тройке развитых странах-лидерах мировой торговли.

Анализируя динамику экономики развитых странах Европы, нельзя не отметить, что в целом в 2012 г. ВВП еврозоны снизился на 0,5% и это было первое снижение ВВП после кризисного 2009 г. и последующего роста на 2% - в 2010 г. и 1,5% - в 2011 г. Этот процесс затронул практически все страны [324]. Последствия кризиса в значительной степени сказались и на экономике Италии, где снижение ВВП было наибольшим среди основных экономик еврозоны.

Сокращение ВВП в Еврозоне было связано со снижением внутреннего

спроса: не смотря на его увеличение на 0,6% в 2011 г., он вновь сократился на 2,2% в 2012 г. Основными факторами негативной тенденции стали сокращение потребления домашних хозяйств на 1,2% в 2012 г. (после роста на 0,1% в 2011 г.) и накопления основного капитал, который также сократилось на 4% в 2012 г. (после увеличения на 1,6% в 2011 г.). Негативные тенденции отразились и на экспорте: в целом в 2012 г. в еврозоне темпы роста экспорта замедлились при увеличении к концу года внешнего спроса на 0,6 %.

В этих условиях заслуживает внимание система поддержки экспорта, действующая в развитых европейских странах, традиционно ведущих активную экспортную деятельность и уделяющих большое внимание мерам по поддержке национального экспорта, в частности, *Франции, Великобритании, Италии, Швейцарии, Испании* и др.

Доля **Франции** в мировом экспорте в 2013 г. оценивается на уровне 3% [324]. Поддержку национальных экспортеров в стране осуществляет ряд институтов. В частности, страховая компания «Кофас» (Coface) была учреждена в 1946 г. для страхования экспортных кредитов и в настоящее время предоставляет широкой набор страховых продуктов, в т.ч. страхование рисков экспортеров, выходящих на новые экспортные рынки, которые не страхует частный сектор [326]. В 90-х годах компания начала развивать свою сеть в европейских странах, в частности в 1991 г. в Германии и Австрии в 1991 г. и в 1992 г. в Великобритании и Италии, затем вошла в «Кредит Альянс», и в 2004 г. становится дочерней компанией «Натиксис» (Natixis). Однако продолжает заниматься гарантиями от имени французского правительства. В 2011 г. в условиях, связанных с нестабильным развитием мировой экономики, деятельность переориентирована на страхование кредитов. В настоящее время компания присутствует в 66 странах и имеет соглашения почти с 200 странами. В 2013 г. компания продемонстрировала динамичный рост объемов своей деятельности, который увеличился на 29% [337].

В условиях нестабильности компания предлагают финансовые продукты. Среди новых продуктов, запущенных компанией продукты «Кофас глобал солюшен» (набор услуг, направленных на транснациональные корпорации),

«Топлайнер» (дополняющий классическое кредитное страхование), «Сингриск» и др. «Сингриск» предлагает защиту от рисков, традиционных при осуществлении экспортной деятельности. В продукт включены пять типов гарантии, как индивидуальные, так и общие, а также другие продукты. Одновременно, компания активно занимается мониторингом рисков. Например, в 2013 г. на основе собственного прогноза «Кофас» США были переведены в более высокую категорию риска (в группу А1, в которую также входят Япония, Канада и Швейцария, в соответствии с прогнозом «Кофас» темпы роста экономики США увеличатся на 2,7% в 2014 г., а уровень рентабельности компаний США вернулся на докризисный уровень [338]).

«Юбифранс» (UBIFRANCE) - французское Агентство по развитию международного бизнеса, функционирует под руководством министра экономики и финансов, министра внешней торговли и Министерства финансов. «Юбифранс» занимается поддержкой внешнеэкономической деятельности, имеет собственную сеть по всему миру: 66 представительств в 46 странах мира [277]. В бюджете Франции на 2011 г. было выделено более 104 млн. евро по поддержке экспорта через данное Агентство [278]. В рамках Агентства поддержку экспортной деятельности малого и среднего бизнеса осуществляет «СИДЕКС» (фр. Soutien Individualiseala Demarche Exportdes PME/TPEs - SIDEX). Помощь предоставляется французским малым и средним предприятиям (юридически независимым структурам) отвечающим определенным условиям, в т.ч. (а) производящим и продающим за рубеж свою продукцию (за исключением продуктов питания), (б) штат сотрудников не более 250 человек, (в) объем продаж составляет менее 50 миллионов евро и др. [339]. В рамках помощи предприятиям-экспортерам проводится доработка начатых проектов с целью расширения клиентской базы, добавления нового агента или дистрибьютера за рубежом, а также исследование новых рынков. Интересно, что условия и тарифы на услуги в рамках проекта установлены не только в зависимости от типа оказываемой услуги, но и целевой

зоны¹⁰. Например, страхуемая доля при страховании подготовительных работ по внедрению на зарубежный рынок составляет от 65 до 80 % для Китая, Япония, США, Индия и России [339]. Во Франции действует особый механизм финансовой поддержки, согласно которому осуществляется перечисление средств на выплату заработной платы сотрудникам, работающим на предприятии и выполняющих данную работу.

Деятельность «СИДЕКСа» имеет особенности - структура осуществляет страхование:

- подготовительных мероприятий по внедрению на иностранный рынок кредитов (общая норма страхового покрытия может достигать 95 %);
- поручителей и предварительное финансирование рисков экспортера (норма страхового покрытия для малого бизнеса варьируется от 60 до 80 %);
- инвестиций (срок действия гарантии - от 5 до 15 лет с нормой возмещения потерь до 95 %);
- изменения валютного курса (норма покрытия - 100 % потерь от изменения валютного курса);
- страхование предварительного финансирования экспортеров.

Еще одним субъектом в системе институтов поддержки экспорта во Франции является ОЗЕО (OSEO), созданная в 2005 г., путем объединения агентства инноваций АНВАР (ANVAR) и Банка развития малого и среднего бизнеса (BDPME) [279]. ОЗЕО предоставляет финансовую поддержку развития французских малых и средних предприятий и распределяет финансовую государственную помощь экспортерам-субъектам малого предпринимательства.

Партнерами ОЗЕО являются: банки, финансовые учреждения и капитала инвесторов в акционерный капитал; научно-исследовательские организации, университеты, технические вузы, крупные компании, торгово-промышленные пала-

¹⁰ В рамках организации выделены три группы стран I группа (Страны Большого формата): Австралия, Китай (включая Гонконг), Тайвань, Южная Корея, Индия, Индонезия, Япония, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Вьетнам, Бразилия, Канада, Чили, США, Мексика, ЮАР, Ангола, Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты, Кувейт, Катар, Казахстан, Россия, Украина. II группа (Европа-Средиземноморье): Евросоюз-27 (кроме Франции), Алжир, Хорватия, Египет, Израиль, Ливан, Ливия, Марокко, Норвегия, Швейцария, Тунис, Турция. III группа (прочие страны)

ты, гильдии продавцов, государственные учреждения и частные организации, работающие в целях содействия использования информационных технологий малыми и средними предприятиями, европейские фонды и научно-исследовательские программы и др. Среди инструментов поддержки экспорта, которые использует ОЗЕО предлагаются: контракт международного развития (норма страхового покрытия - 60 %), гарантия международного развития (норма страхового покрытия - 60 %), инвестиции в экспортную деятельность: гарантии и финансирование (страхуется 60 % банковской помощи), страхование подготовительных мероприятий по внедрению на иностранный рынок: гарантия банковского патронажа, страхование предварительного финансирования экспортных заказов [279]. ОЗЕО охватывает все отрасли и регионы Франции, активно развивая свою региональную сеть.

Так же как и в других развитых странах, система поддержки экспорта Франции предполагает помощь региональным компаниям, всестороннюю (информационно-консультативную) поддержку, а также использует различные механизмы привлечением неправительственных структур к помощи в развитии экспортной деятельности компании. Примером может служить подписание в июне 2011 г. соглашения между Торгово-промышленной палатой Эльзасас и партнерами «Équiped'Alsace de l'Export» (в т.ч. Région Alsace, UBIFRANCE, DIRECCTE, CCEF, OSEO, COFACE) [340], объединяющее усилия различных организаций в области поддержки экспорта и обеспечивающее лучшие условия для ускорения развития экспортной деятельности национальных компаний.

В Великобритании для оказания непосредственной поддержки участникам внешнеэкономической деятельности создана Британская служба торговли и инвестиций [280] (UK Trade&Investment - UKTI). «ЮКЕЙТИАЙ» признана в 2010г. лучшим в мире агентством по продвижению экспорта и привлечению инвестиций. «ЮКЕЙТИАЙ» оказала помощь более 23 тыс. компаний и благодаря этому привлечь в экономику страны 6 млрд.ф.ст. (по данным за 2010-2011 финансовый год) [342].

Система поддержки экспорта Великобритании включает Департамент

гарантий экспортных кредитов (Export Credit Guarantee Department – ECGD), которое предоставляет торговое финансирование и страховые решения для поддержки британских экспортеров, гарантии в области внешнеэкономической деятельности [281]. Организация выполняет традиционные для подобных институтов функции: предоставляет кредиты, национальным производителям-экспортерам, осуществляет страхование от политических и ряда коммерческих рисков, а также страхование британских зарубежных инвестиций, предоставляет финансовые гарантии по средне- и долгосрочным кредитам, организует финансирование британского экспорта на льготных условиях.

Ежегодно государственные гарантии покрывают экспорт компаний Великобритании и их инвестиции на сумму около 2 млрд. фунтов стерлингов. Основная часть его операций приходится на поддержку экспорта воздушных судов, комплектного оборудования и услуг. Общая сумма финансовой поддержки для британского бизнеса за четырехлетний период с 31 марта 2010 года составило в общей сложности около 11,8 млрд. фунтов стерлингов [341].

Нестабильное развитие мировой экономики заставляет субъектов системы поддержки экспорта Великобритании также как и США, Германии, Японии разрабатывать новые продукты. В 2010 г. предложен новый механизм гарантирования аккредитивов для снижения рисков неплатежей, включающий применение подтвержденных аккредитивов. Механизм используется для работы с 300 банками на 36 экспортных рынках, где используются аккредитивы (в т.ч. в России), в основном развивающихся стран. Для рынков развитых стран (в т.ч. США, Канады, стран Европейского Союза, Японии) механизм не применяется.

В целом меры ориентированы на содействие коммерческим организациям, испытывающим временный недостаток оборотных фондов, а также планирующим развитие своей экспортной деятельности. В зависимости от платежеспособности каждого клиента предоставляемые финансовые продукты диверсифицируются.

Великобритания, как другие европейские страны, в качестве меры поддержки экспорта использует механизм «применение нулевой ставки НДС» для ряда вывозимых товаров за пределы ЕС [342].

Особенностью системы государственной поддержки экспорта в стране является активное дополнение участием неправительственных организаций в развитии экспортной деятельности национального бизнеса, в т.ч. Конфедерация британской промышленности (СВІ) и Британская торговая палата [343, 344]. Обе организации, хотя и являются неправительственными и напрямую не входят в число субъектов системы государственной поддержки, но оказывают большое влияние на ее функционирование.

Доля **Италии** в мировом экспорте сопоставима с долей России и в 2012 г. составляла 2,7% (при объеме экспорта 608,3 млрд. долл.), построение системы содействия экспорту товаров и услуг в части применения финансовых мер основывается на «Законе Оссола» и других более поздних законодательных актах¹¹. В основу поддержки экспортеров положен тот же принцип, что и в большинстве развитых стран – поддержка осуществляется с использованием целевых бюджетных ассигнований, предназначенных для оплаты разницы между величиной процентной ставки рынка ссудного капитала и льготной, действующей в рамках ОЭСР. Основными институтами, через которые в настоящее время осуществляется государственное содействие экспортной деятельности и ее финансирование за счет бюджетных ассигнований, являются Государственная акционерная компания по поддержке итальянских инвестиций за рубежом – «СИМЕСТ» (SIMEST), Государственный институт страхования внешнеторговых операций - АО «САЧЕ» (SACE), Финансовая компания по поддержке и экономическому сотрудничеству со странами Восточной Европы – «ФАЙНЕСТ» (FINEST) и Институт внешней торговли – «АЙЧЕ (ICE) [241, 282].

Практическую деятельность по льготному кредитованию итальянских экспортеров осуществляет и Государственный институт среднесрочного кредитования «Медио-

¹¹Оказание финансового содействия экспорту товаров и услуг в рамках закона №227 от 22.05.1977 г. («Закона Оссола»), а также в соответствии с изменениями в целях совершенствования законодательной базы регулирования внешнеэкономической деятельности, формирования механизма государственного содействия предприятиям в их выходе на зарубежные рынки, (закон №394 от 20.07.1981 г. – предоставление возможности льготного кредитования программ торгового проникновения на рынки третьих стран, обусловленное возросшей активностью малых и средних предприятий во внешнеэкономической деятельности на рынках стран – не членов ЕС; закон №83 от 21.02.1989 г. – учреждена система государственного содействия предприятиям в создании экспортных консорциумов, предусматривающая выделение ежегодных бюджетных ассигнований на их текущую оперативную деятельность и др.)

кредиточентрале» (МКЧ). Институт управляет бюджетными ассигнованиями оплачивая национальному или иностранному банку, предоставившему кредит, разницу между льготной ставкой (по которой экспортер кредитовал иностранного покупателя) и рыночной процентной ставкой или путем прямого кредитования экспортера по ставкам, установленным органами ОЭСР¹². Среди особенностей системы льготного государственного финансирования экспортных кредитов «Медиокредиточентрале» надо отметить внесенные изменения [223]. В настоящее время льготное государственное финансирование осуществляется в трех формах: бонификация ставка, рефинансирование, комбинированное.

«МКЧ» при участии в его капитале ряда ведущих итальянских банков, а также отраслевых и региональных ассоциаций предпринимателей совместно с Министерством внешней торговли выступили в 1990 г. учредителями Государственное акционерное общество «СИМЕСТ». «СИМЕСТ» занимается льготным кредитованием экспорта товаров и услуг и оказывает содействие в инвестиционной деятельности по созданию совместных предприятий с участием национального капитала, используя механизм временного участия государства в экспорте инвестиций. В частности «СИМЕСТ» приобретает на срок до 8 лет доли (до 15% уставного капитала создаваемого совместного каптала), при этом итальянский участник обязуется выкупить ее по истечении оговоренного срока по рыночной стоимости. Одновременно «МКЧ» может предоставить льготный кредит для финансирования (до 70% своей доли). Эти средства могут быть застрахованы в Институте страхования – «САЧЕ» от политических и коммерческих рисков невозврата средств национального инвестора [282].

В 2004 году для страхования экспортных кредитов от политических и экономических рисков была создана Страховая компания с государственным участием «САЧЕ» на базе ранее функционирующего Отдела по страхованию экспортных кредитов (с таким же названием «САЧЕ») Государственной

¹² Итальянский экспортер, предоставляя иностранному покупателю рассрочку платежа, использовал среднесрочное (от 2 до 5 лет) и долгосрочное (до 10 лет по сделкам свыше 5 млн. долл.) кредитование своих поставок. Максимальный размер кредитования составлял 85% суммы контракта, но мог достигать и 100% стоимости поставляемых товаров и услуг в случае наличия их составе компонентов иностранного происхождения

страховой компании (ИНА). Страхование покрытия финансовых кредитов от рисков политического и форс-мажорного характера составляет 95% суммы используемого кредита, по коммерческим ставкам – в зависимости от категории надежности, присваиваемой дебитору. Деятельность компании достаточно традиционна для подобных институтов и направлена на страхование фирменных кредитов средне- и долгосрочного характера (3-5 лет); страхование экспортных банковских кредитов, предоставляемых покупателю, которое сопровождается гарантией «САЧЕ»; предоставление кредитов, предназначенные для оплаты итальянского экспорта инвестиционных товаров и предоставления услуг промышленного характера и др. «САЧЕ» предоставляет итальянским экспортерам подробную информацию о рынке и рисках на рынке. С помощью «САЧЕ» компания может предложить своим иностранным клиентам лучшие условия оплаты (страхуясь от риска неуплаты) или финансирование на конкурентных условиях. Россия является крупнейшим рынком в портфеле САЧЕ, с вкладом более 5,4 млрд. евро [241].

«ФАЙНЕСТ» (FINEST) является холдинговой компанией, и ориентирована на поддержку итальянских компаний на восточноевропейских рынках, России и стран Содружества Независимых Государств, Северной Азии, Кавказа и Прибалтики. Основанная в 1991 году, с капиталом 160 млн. евро, компания проинвестировала более 200 млн. евро в более чем 450 совместных предприятий. «ФАЙНЕСТ» может участвовать в уставном капитале иностранных компаний в любом производственном секторе, с квотой до 25%, максимальный срок - 8 лет. Для инвестиций в страны, не входящие в ЕС, в том числе в Россию, также доступен венчурный фонд, через который доля институционального участия («ФАЙНЕСТ» + венчурный фонд) может достигать 49%. В дополнение к предложению корпоративного партнерства, «ФАЙНЕСТ» также может содействовать компаниям на Северо-Востоке Италии, финансируя непосредственно иностранные компании с долей участия до 25% от общего объема инвестиций в течение 8 лет [345].

«ФАЙНЕСТ» является координатором компании «СПРИНТ» («SPRINT»),

обеспечивая не только страховыми услугами и финансированием своих клиентов, но и информационной поддержкой. Компания развивает свою представительскую сеть и имеет несколько штаб-квартир. Общий объем участия «ФАЙНЕСТ» за период с 1993 года в итало-российские проекты превысил 20 млн. евро.

Организационно-технические и информационные услуги в системе поддержки экспорта Италии оказывают "ICE" (АЙЧЕ), а также экспортные консорциумы и торговые палаты.

В **Швейцарии** стране, занимающей 20 место в мире по объемам экспорта (330,1 млрд. долл. в 2012 г.), однако характеризующейся высокой экспортоориентированностью с долей экспорта товаров и услуг в ВВП страны стабильно превышающей 50%. Страна занимает верхние строчки в рейтинге глобальной конкурентоспособности [283] на протяжении многих лет. Кризис отразился на объемах экспорта страны: в 2009 г. общий объем экспорта сократился на 9% и составил в текущих ценах 256,6 млрд. долл. (по сравнению с 284,5 млрд. долл. в 2008 г.). Однако уже в 2010 г. величина объема экспорта страны достигла докризисного уровня, а величина экспорта на душу населения в 2012 г. составила 41276 долл. (см. Прилож. II).

Проведенный анализ показал, что в Швейцарии сформировалась четкая и достаточно эффективная система поддержки национальных экспортеров, в основе которой лежат различные механизмы, в т.ч. активно используется государственно-частное партнерство [284]. Роль государства сводится к обеспечению благоприятных условий ведения экспортной деятельности, разработке стратегии в области поддержки экспорта и контроля над ее реализацией. Оперативные мероприятия находятся в ведении полугосударственных и неправительственных организаций [127].

Ведущим государственным органом в стране, в компетенции которого входят разработка стратегии поддержки экспорта, является Государственный секретариат экономики «СЕКО» (SECO), входящий в состав Федерального департамента экономики Швейцарии. В частности, гарантирование рисков, связанных с деятельностью швейцарских фирм на зарубежных рынках осуществляется

Агентством по гарантированию рисков [157], которое было основано еще в 1934 г. В настоящее время Агентство по гарантированию рисков работает на принципах самокупаемости: результаты его деятельности не включаются в расходы и доходы государственного бюджета. Доля средне- и долгосрочных страховых операций составляет порядка 40% общего объема новых гарантий, предоставленных Агентством по гарантированию рисков. Агентство по гарантированию рисков страхует экспортные риски более чем в 150 странах мира [284]. Однако в течение последних десятилетий 3/4 совокупного объема обязательств приходится на 10 стран (Бахрейн, Турция, Иран, Китай, Мексика, Таиланд, Индонезия, Индия, Польша, Саудовская Аравия). С точки зрения регионального распределения гарантийных обязательств лидируют страны Азии, далее следуют страны Европы, Америки и Африки. Агентство страхует в основном экспорт машиностроительной и химической отраслей промышленности страны.

В **Австрии** доля экспорта в ВВП в последние годы растет, и достигла 57,2% в 2012 г. по сравнению с самым низким уровнем 50,1% в 2009 г. (см. Прилож. II). В стране активную роль в системе государственной финансовой поддержки экспорта играет Австрийский Контрольный банк (Die Oesterreichische Kontrollbank AG - ОеКВ). Австрийский Контрольный банк выступает в форме акционерного общества, членами которого являются ведущие австрийские банки и финансово-кредитные институты. В соответствии с законом «О содействии экспортному финансированию» Минфина Австрии Австрийский Контрольный банк предоставляет государственные гарантии. Гарантиями Австрийского Контрольного банка покрывается около 10% всего годового экспорта страны. При поставках в страны ОЭСР австрийскому экспортеру предоставляются гарантии только под долгосрочные сделки (как правило, со сроками исполнения свыше 2 лет). Экспорт в страны, не входящие в ОЭСР, (на которые приходится менее 20% всего австрийского экспорта), покрывается гарантиями Австрийского Контрольного банка примерно на 25% [285].

Одновременно совокупный объем гарантийных обязательств на конец 2012 г. сократился до 34,8 млрд. евро, что меньше на 5,85 млрд. евро уровня 2009 г.

(совокупный объем гарантийных обязательств в 2009 г. составил 40,65 млрд. евро и 44,45 млрд. евро на конец 2008 г.). Основными получателями гарантий в 2012 г. являлись страны Европы, включая Турцию и СНГ – 23%, в т.ч. ЕС – 2,1%, страны Азии и Ближнего Востока – 13,8%. Гораздо меньше доля поддержки экспорта стран Африки – 2,4%, Северной (0,1%) и Латинской Америки (1,9%) [172].

Для различных типов сделок предназначены различные виды гарантий.

В условиях нестабильности конъюнктуры мирового рынка Банк постоянно разрабатывает новые продукты. В основном они ограничены покрытием традиционных видов рисков, связанных с экспортной деятельностью, такими как риск по договору, связанный с непринятием покупателем заказанных поставок и услуг и риск неуплаты за осуществленные поставки и услуги. С 2010 г. Австрийский Контрольный банк ввел пониженные ставки кредита для финансированию экспортных сделок, исходя из срока выплаты: до 2-х лет – 2,10%, от 2 до 5 лет – 3,05%, от 5 до 8 лет – 3,40%, от 8 до 12 лет – 4,15% [172].

Наряду с экспортными гарантиями и экспортным финансированием на коммерческих условиях, существуют так называемые «мягкие кредиты» на условиях уступок (концессий), которые являются значительным инструментом содействия экспорту в Австрии. «Мягкие кредиты» осуществляются только в общественный сектор экономик развивающихся стран по списку Комитета содействия развитию. Помимо услуг Австрийского контрольного банка по финансированию экспортных сделок и инвестиций, для малых и средних предприятий (не более 250 сотрудников, годовой оборот не более 50 млн. евро, с долей участия в них крупных предприятий не более 50%) подобные услуги оказывает Австрийский экспортный фонд, в частности финансирует экспортные сделки и первичный выход предприятия на новый рынок (кроме рынков стран ЕС). Собственниками данного фонда являются Австрийский контрольный банк – 70%, Федеральная палата экономики – 30% [285]. Фонд осуществляет финансирование экспорта товаров, произведенных или сильно видоизмененных внутри страны.

Скандинавские страны также активно совершенствуют работу по поддержке экспорта, особенно активно осваивая азиатский, африканский регионы

и страны СНГ. В Швеции для этих целей создана Экспортно-кредитная корпорация (англ. «Sweden Export Credit Corporation» – SEK) [310], в Норвегии - Агентство по страхованию экспортных кредитов (Garanti Instituttet for Export Kredit – GIEK) [286]. Последнее в 2013 г. предоставило поддержку новым экспортным кредитам на сумму 28,5 млрд. крон. Правительство Норвегии, развивая государственную поддержку, также финансирует созданное в ноябре 2011 г. акционерное общество «Экспорткредит Норвегии» (Eksportkreditt Norge) [287], предоставив в 2013 г. операционные и капитальные гранты на общую сумму 110 млн. крон. Особое место занимает поддержка экспортеров - представителей малого бизнеса: в портфель «Экспорткредита Норвегии» входят более чем 2 тыс. проектов норвежских предприятий малого и среднего бизнеса.

До этого времени, с 1978 по 2011 г., основным институтом финансовой государственной поддержки экспорта Норвегии, осуществляемой, как и в других странах, в соответствии с «Консенсусом» ОЭСР, являлся «Экспортфинанс» (Eksportfinans ASA), учрежденный еще в 1962 г. крупнейшими норвежскими банками и норвежским Правительством. В списке акционеров 27 банков, а также Правительство Норвегии - 15% акций [243]. Акционерный капитал составляет 2771 млн. норв. крон (475 млн. долл. США) поделенный на 263 914 акций номинальной стоимостью 10 500 крон.

«Экспортфинанс», специализированный объединенный банк, работал в двух направлениях: (а) экспортный сектор (предоставление среднесрочных и долгосрочных займов иностранным предприятиям с целью продвижения норвежских экспортных товаров и услуг, или финансирование норвежских экспортеров капиталоемких товаров, услуг для поддержки различных видов экспортной деятельности норвежских предприятий и учреждений, например в судостроении); (б) норвежский государственный сектор (предоставление кредитов норвежским фирмам для их инвестиционной деятельности в промышленность как за рубежом, так и внутри страны).

«Экспортфинанс» принял все проблемы мирового финансового кризиса и выдавал кредиты при условии правительственной поддержки, или на

коммерческих условиях, если они оказываются более благоприятными. При экспорте в развивающиеся страны применялась схема смешанных кредитов, объединяющая в себе элементы кредита и субсидий. Широкий спектр услуг по бюджетному кредитованию местных предприятий осуществлялся через дочернее предприятие, полностью принадлежащее «Экспортфинанс» [135].

Анализируя опыт поддержки экспорта в странах, не вошедших в первую, лидирующую десятку, надо выделить опыт **Испании**, занимающей в 2012 г. 15 место в рейтинге по объему экспорта (см. Прилож. II). Страна пережила глубокий кризис, однако смогла используя арсенал различных мер и инструментов переломить негативные тенденции и планирует и дальше активизировать деятельность по наращиванию экономического потенциала и объемов экспортной деятельности, в частности увеличить объемы экспорта по сравнению с 2012 г. на 5,9% - в 2014 г., на 6,9 % - в 2015 г. и на 7,1% - в 2016 г. [212].

В течение многих лет Испании важную роль в государственной поддержке экспорта играет Институт внешней торговли, который был создан в 1982 г. за счет выделения «государственных инвестиций чрезвычайного характера» [161] и за годы своего существования претерпел неоднократные реорганизации. В настоящее время институт находится в ведении Министерства промышленности, туризма и торговли Испании [289]. На его деятельность ежегодно выделяется около 150 млн. евро бюджетных средств, из которых 80% направляется на финансирование мероприятий, содействующих развитию экспорта, 20% - на информационно-консультационную деятельность.

Ключевым звеном всей системы поддержки экспорта Испании являются меры государственного страхования. Без страхового полиса, выдаваемого Испанской государственной компанией по страхованию экспортных кредитов, банк не откроет финансирование экспортной сделки в том случае.

Анализируя развитие поддержки экспорта в развитых странах из стран, не относящихся к европейским странам необходимо выделить Канаду и Австралию.

В **Канаде** финансовую поддержку экспорта осуществляет Корпорация по развитию экспорта (Export Development Corporation, EDC). Корпорация

организована еще в 1944 году, осуществляет свою деятельность в соответствии с Законом «О развитии экспорта страхования канадских компаний» [290] и выполняет функции по страхованию экспортных операций. Кроме этого корпорация занимается обеспечением обязательств для национальных компаний и предоставлением (на коммерческой основе) информации о благонадежности зарубежного партнера. Канадская корпорация по развитию экспорта является официальным страховщиком, гарантом, а в отдельных случаях и источником финансирования канадских экспортеров. По сути, Канадская корпорация по развитию экспорта использует имеющиеся ресурсы для поддержки развития национального экспорта (такое содействие осуществляется Корпорацией лишь в отношении экспортеров товаров, в которых доля стоимости, созданной в Канаде, не ниже 60%).

Новым для страны является развитие Партнерства Канады (Team Canada Inc), включающего на начало 2014 года 21 представителя федеральных департаментов и агентств [345]. Партнерство имеет региональную направленность и работает с хозяйствующими субъектами разных отраслей, поддерживая компании-экспортеры в части предоставления финансирования, а также информации, предоставляя консультации и др.

В Австралии экспортным финансированием, гарантированием и страхованием занимается образованная в 1957 г. [235]. Корпорация по экспортному финансированию и гарантиям (The Export Finance and Insurance Corporation - EFIC). С 1991 г. эта корпорация является 100% федеральной государственной корпораций. Её основной задачей является оказание финансового содействия, включая кредитование, страхование и гарантирование внешнеторговых операций австралийских экспортеров. Корпорация работает на принципе самокупаемости и оказывает услуги по среднесрочному кредитованию. Рынок краткосрочного кредитования достаточно насыщен услугами коммерческих структур, и корпорация не должна конкурировать с другими финансовыми институтами, а только дополнять их услуги. Особенно это относится к секторам, в которых обычные коммерческие структуры не имеют

возможности или не заинтересованы развивать свою деятельность. Корпорация связывает предоставление финансовой поддержки с содержанием доли национальной продукции [235]. Так, если экспортный товар содержит 60% и более национальной продукции, обеспечивает до 85% от экспортной стоимости контракта, при величине доли менее 50% - финансирование ограничивается долей продукции. Если доля лежит в пределах от 50% до 60%, уровень финансирования оговаривается в каждом отдельном случае.

Финансовая помощь Корпорации по экспортному финансированию и гарантиям оказывается в виде:

- среднесрочного, долгосрочного кредитования и гарантий (на срок более двух лет) покупателей австралийских экспортных товаров (обычно при экспорте средств производства и услуг);

- среднесрочного, долгосрочного страхования от политических рисков при инвестировании за границей.

Корпорация предоставляет комплексные продукты, предлагая не только финансирование, страхование, а также консультации по развитию взаимодействия между национальными компаниями и зарубежными партнерами, в т.ч. рассматривает операции по финансовому лизингу [150].

Таким образом, установлено, что в мировой практике финансовые институты поддержки экспорта в своей деятельности используют три модели.

В основу первой модели положена специализация финансового института на предоставлении «*однотипного финансового продукта*» (помощь в страховании или финансировании/кредитовании). По этой модели работают организации, специализирующиеся на краткосрочном, средне- и долгосрочном кредитовании, предоставлении гарантий, услуг торгового и проектного финансирования, например Банк Международного Сотрудничества Японии, Шведская Экспортно-кредитная корпорация и др.

Вторая модель предусматривает *страхование организацией только кредитных рисков, политических рисков, контрактных рисков*. Ее используют Экспортно-Страхового Агентство Японии (Некси), Норвежское Агентство по страхова-

нию экспортных кредитов и др.

Наконец, третья модель предполагает использование *комбинированных продуктов и услуг*. Модель имеет широкое применение, в частности этой модели следуют Экспортно-Импортный банк Соединенных Штатов Америки, Корпорация зарубежных частных инвестиций (ОПИК, США), Эйлер Гермес Кредитферзихерунгс-АГ (Германия), Департамент гарантий экспортных кредитов (Великобритания), Корпорация по развитию экспорта (Канада), Корпорация по экспортному финансированию и гарантиям (Австралия) и др.

Проведенные исследования также показали, что достаточно типичным для развитых стран является *тесное взаимодействие между государственными структурами, предприятиями-экспортерами, торговыми и коммерческими финансовыми организациями*. Эта связь особенно явно прослеживается при анализе особенностей использования финансовых мер и инструментов поддержки в период нестабильности экономики. В развитых странах расширяется перечень продуктов и услуг для поддержки экспортеров и продвижения своей экспортной продукции на мировые рынки, используют комплексные инструменты.

Основные условия предоставления экспортных кредитов финансовыми институтами разных стран под страховое покрытие ЭКА страны-экспортера стандартны и должны отвечать Консенсусу ОЭСР [321]. Однако, условия конкретного договора в частности размер комиссии за предоставления кредита (табл. 2.3) определяется экспортно-кредитным агентством страны-экспортера и зависит от определенных параметров.

В последние годы с учетом участия стран в международных организациях и соответствующих обязательств наибольшее распространение получило стимулирование экспортного производства, меры торгово-политического характера по лоббированию интересов национального бизнеса.

Не смотря на то, что *нормативно-правовое поле поддержки экспорта* на межгосударственном уровне достаточно хорошо проработано, существуют схемы, которые позволяют в рамках действующих нормативно-правовых актов обходить установленные нормы в конкурентной борьбе за клиента [223]. В частности раз-

Таблица 2.3.

Основные условия предоставления экспортных кредитов финансовыми институтами разных стран под страховое покрытие ЭКА страны-экспортера

Показатель	Условия
Срок договора	2 - 7 лет, при согласии банка-кредитора до 10 лет;
Размер кредита	до 85% стоимости контракта
Размер авансового платежа	не менее 15% стоимости контракта
Размер процентной ставки	зависит от кредитного рейтинга заемщика и условий проекта
Основная валюта	доллары США, евро, японские йены, швейцарские франки
Дополнительные расходы	- за обязательство (начисляется на неиспользованную сумму кредита); - за организацию/управление (разовая, от суммы кредита); - юридические услуги
Комиссия	определяется: категорией страны импортера (по классификации OECD); суммой кредита; сроком кредита; предметом контракта; величиной комиссии за риск и др.

Источник: составлено по данным ОЭСР [321]

витые страны активно используют льготные ставки по экспортным кредитам, минимальный уровень которой определен действующим международным соглашением «Консенсус»[321]. Поскольку развивающиеся страны могут получать финансовую помощь для развития, то страны-экспортеры часто используют механизмы, в соответствии с которыми определенная часть средств для приобретения зарубежной продукции поступает в виде экспортного кредита (в границах минимальной ставки, предусмотренной соглашением), а другая часть - как финансовая помощь развитию. В результате ставка по суммарным заемным средствам сокращается и становится меньше, чем ставка предусмотренная «Консенсусом». Одновременно при использовании механизма «смешанного кредитования» возможно и увеличение продолжительности срока возврата финансовых средств

по сравнению с десятилетним сроком, предусмотренным «Консенсусом».

Основным субъектом национальных систем поддержки экспорта развитых стран, остаются специализированные финансовые институты и банки (в частности экспортно-импортные банки в США, Японии, Банк внешней торговли во Франции и др.), уполномоченные государством выдавать льготные кредиты (на средний и долгосрочный период) для реализации экспортных сделок, зарубежных проектов с использованием капиталоемкой техникой или капитального строительства. Под влиянием экономической нестабильности в работу практически все институты внесли коррективы в свою деятельность. И хотя в каждой стране существуют свои особенности работы этих институтов, ряд условий для оказания поддержки экспортеру (даже не определенные международными соглашениями) очень схожи: (а)финансирование предоставляется на ограниченную величину от суммы контракта; (б)зафиксирована минимальная величина авансового платежа зарубежного импортера (приобретающего продукцию национальной компании);(в) предметом контракта должно быть в основном имущество (оборудование, машины и др.) произведенное в стране; (г) использование аккредитива, как формы расчетов.

Страхование становится динамично развивающимся направлением поддержки экспортной деятельности бизнеса, защищая компанию-экспортера от возросшей вероятности возможных финансовых убытков и давая возможности в условиях нестабильности чувствовать себя более уверенно на внешних рынках с меняющейся конъюнктурой и жесткой конкуренцией. Это относится и к деятельности коммерческим банкам.

После мирового финансового кризиса в 2008 г., члены Бернского союза возместили около 22 млрд. долл. экспортерам и инвесторам во всех регионах мира. В 2012 г. члены Бернского союза коллективно застрахованы 1,8 трлн. долл. экспорта и прямых иностранных инвестиций - более 10% международной торговли [291].

Возврат налогов при экспорте товаров продолжает играть большую роль в государственной поддержке экспортеров.

Политики Европейского Союза направленная на преодоление последствий финансового кризиса и стабилизацию экономической ситуации тесно связана с мерами, направленными на стимулирование экономического роста и на создание рабочих мест в Европе. Одновременно большое место занимает помощь развитию, что способствует и активизации международного обмена. Среди конкретных мероприятий: создание инфраструктуры, совершенствование оборудования в портах, развитие таможенной инфраструктуры, а также мероприятия по защите окружающей среды, улучшение условий труда для сотрудников и поддержание высоких стандартов безопасности продукции в развивающихся странах [325].

В рамках Европейского Союза осуществлен ряд мероприятий по поддержке экспорта, в частности освобождение от количественных ограничений и пошлин [326]. Одновременно предусмотрены экспортный контроль и количественные ограничения экспорта в соответствии с Вассенаарскими соглашениями на товары, производство которых недостаточно в ЕС, вывоз произведений искусств, а также продукции, связанной с безопасностью стран-членов ЕС [224].

Надо сказать, что не только в странах ЕС, а и во всех развитых странах активизируется работа государственных институтов в части поддержки экспортеров - субъектов малого и среднего бизнеса. Для этих целей используются широкий набор мер и механизмов финансового и нефинансового характера, прямого и косвенного воздействия, применяемых на разных этапах интернационализации предприятия как на доэкспортной и экспортной стадиях.

Можно выделить несколько моделей организации национальных систем поддержки экспорта в развитых странах.

Первая модель построения национальной системы поддержки экспорта (США, Великобритания) основывается на позиции главенства рынка, сохранении максимальной свободы хозяйствования и ведения внешнеэкономической деятельности хозяйствующими субъектами. Государство оказывает поддержку экспорта, посредством законодательной, (основанной преимущественно на англосаксонской модели права), налоговой и денежно-кредитной политики.

Содержание мер, реализуемых институтами - субъектами национальной системы поддержки экспортеров относительно ограничено, определяется макроэкономическими процессами (в т.ч. фондовой моделью финансового рынка) и в основном направлена на стимулирование рыночных механизмов. В странах этой группы достаточно сильна поддержка малого и среднего бизнеса. Усилия государства направлены в основном на создание благоприятного делового климата и развития внутренних факторов повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов с широким использованием мер косвенной поддержки экспортеров (в т.ч. на доэкспортной стадии), а также разнохарактерных информационно-консультационных мер, вплоть до привлечения к этой работе высококвалифицированных специалистов. Одновременно активно используются и меры прямой финансовой поддержки (экспортное кредитование, гарантирование, страхование и др.). Однако, инициатива в осуществлении экспортной деятельности преимущественно остается за хозяйствующими субъектами.

Второй модели придерживаются страны (Германия, Швейцария, Япония, Франция и др.), где позиции государства сильны, ориентированы на международный спрос, реализуется интенсивная государственная политика поддержания конкуренции, широко используются комплексные меры по поддержке экспорта, стимулирование технологического развития экспортеров, включая механизмы государственно-частного партнерства. Финансовая поддержка экспорта базируется на банковской модели, а экспортная деятельность финансируется в основном за счет использования прибыли компаний, финансово-промышленных групп (Япония), банковских кредитов, страхования. Страны, входящие в ЕС находятся под сильным влиянием европейской интеграции и общих подходов к поддержке экспорта.

Особенностью *третьей модели* построения национальной системы поддержки экспорта (Канада, Австралия) является более слабая позиция государства и его вмешательства в поддержку экспорта, чем в предыдущей модели, однако более сильная, чем в первой модели.

Практически все развитые страны быстро отреагировали на изменение мировой конъюнктуры в период кризиса, проведя мероприятия по модернизации своих национальных систем поддержки экспорта, увеличив их гибкость и комплексность используемых механизмов.

2.2. Состояние и новые тенденции применения мер и инструментов государственной поддержки экспорта в странах с быстрорастущей экономикой

Последние два десятилетия характеризуются перераспределением доли быстроразвивающихся экономик мировом экспорте – рост с 34 % до 47 % [316]. С 2001 по 2013 г. суммарный объем экономики четырех стран БРИК (Бразилии, России, Индии и Китая) увеличился в 5 раз (с 3 трлн. долл. в 2001 г. до 15 трлн. долл. 2013 г.). В настоящее время страны с быстроразвивающейся экономикой снизили динамизм своего развития: в Бразилии по сравнению с максимальными показателями с 6 до 3% в 2013 г., в Индии – с 10 до менее 5%, в Китае – с 14 до менее 8%, однако они остаются важнейшими экономиками мира, а компании этих стран - одними из основных участников мирового рынка.

Анализируя особенности поддержки национальных экспортеров из быстроразвивающихся стран, надо отметить, что «компании-новички» на мировых рынках практически всегда встречают очень сильное противодействие со стороны традиционных международных компаний из стран, имеющих длительный экспортный опыт.

С развитием экономики правительства развивающихся стран активно формируют собственные системы мер государственной поддержки экспорта, объемы которой за последнее время также значительно выросли. Лидерами в этой группе стран по объемам экспортной деятельности и использованию мер поддержки экспорта, являются новые индустриальные страны - Китай (2312,8 млрд. долл.), Индия (446,8 млрд. долл.), Бразилия (283,1 млрд. долл.) и Южная Корея (638,2 млрд. долл.). За последние 40 лет страны продемонстрировали значительный прирост доли в мировом экспорте (доля Китая, Индии, Бразилии в

мировом экспорта 1970 г. составляла менее 1% и оценивалась на уровне 2,4-2,5 млрд.долл.). Сегодня компании этих стран стали одними из основных участников мирового рынка, а по объема экспорта на душу населения лидируют Сингапур (194625 долл./чел.) и Гонг Конг (82775 долл./чел.), отличающиеся особой структурой экономики и экспорта (см. прилож. П).

Китайская Народная Республика. В последние годы экономическое развитие КНР характеризуется высокими темпами [128]. Растут и объемы экспорта: за период с 1990 г. объем экспорта в Китае увеличился более чем в 35 раз и достиг 2312,4 млрд. долл. в 2012 г. по сравнению с 62,7 млрд. долл. в 1990 г. Наибольший прирост экспорта Китая наблюдался в 2003 г. (37,1%). Анализ статистической информации показывает, что мировой кризис отразился и на китайской экономике, в 2008 г. темпы прироста экспорта замедлились (17,9% от уровня 2007 г.). Максимальное падение внешнеторгового оборота пришлось на 2009 г. (- 86,1% от уровня 2008 г.). Общее изменение доли экспорта в ВВП страны с 1990 по 2012 г. имеет положительное значение - увеличилась с 15,5 % в 1990 г. до 27,7 % в 2012 г. [292], немного не достигнув среднемирового уровня 31,2% в 2012 г. (19,5 % - среднемировая доля экспорта в 1990 г.). Но главное отличие – положительное с точки зрения экономического развития Китая – это изменение структуры экспорта КНР [293]: в 2012 г. доля ресурсоемких товаров в общем объеме экспорта сократилась до 4% , а доля капиталоемких возросла до 52% (для сравнения в 90-х годах эти показатели были на уровне 20% от общего объема экспорта). На фоне нестабильного развития мировой экономики доля Китая в 2013 г. возросла до 11,2 % в 2013 г. по сравнению с 10,2 % в 2012 г. (см. Прилож. П).

Анализируя опыт Китайской Народной Республики по поддержке экспорта нельзя не отметить, что присоединение к ВТО в ноябре 2001 г. сыграло огромную роль и определило новый этап в международном обмене страны. В 2004 г. был значительно обновлен закон «О внешней торговле», (принят в 1994 г.) в соответствии с которым осуществляется государственное регулирование внешнеэкономической деятельности в КНР. В законе в целях развития

внешнеэкономической деятельности и приведения ее в соответствие с нормами ВТО изменены правила ВЭД и определены направления развития мер государственной поддержки экспортеров. Закон предусматривает возможность применения механизма возврата из бюджета налога на добавленную стоимость при экспорте. В настоящее время такой механизм работает на центральном и местном уровнях, при этом предусмотрены дифференцированные ставки для разных групп экспортируемых товаров ставкам [131].

Для упрочнения своих позиций в условиях глобальной конкуренции КНР стремится к повышению степени дифференциации экспорта и увеличения в нем доли высокотехнологичных, экологичных, «нересурсных» товаров, правительство КНР с 2005 г. поэтапно [158] снижало или отменяло ставки возврата налога при экспорте на ряд неэкологичных, энерго- и ресурсно-затратных товаров, одновременно увеличивая ставки на отдельные виды технологического оборудования и техники, IT-отраслей и др. [154].

Меры по поддержке экспорта соответствуют курсу государства на поддержку компаний в стратегически важных отраслях. Помимо использования механизма возмещения ставок налога на добавленную стоимость в КНР используется комплекс методов и инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности, в т.ч. в части поддержки экспорта [131]: (1) методы тарифного и нетарифного регулирования, (2) денежно-финансовое регулирование, (3) поддержка национальных инвесторов; (4) государственное противодействие торговому протекционизму; (5) развитие зон свободной торговли и др.

Основными субъектами поддержки экспорта являются Экспортно-импортный банк Китая (ЭИБК) и Банк Китая (БК). Оба имеют право кредитовать экспорт и импорт, в т.ч. кредитовать национальных экспортеров и зарубежные структуры, приобретающих товары Китайской Народной Республики [294]. Основные меры финансовой поддержки в КНР, используемым в последние годы, достаточно традиционны: финансирование экспорта (большая часть кредитов предоставляется экспортерам высокотехнологичной продукции и продукции

машиностроения с высокой добавленной стоимостью) и меры по страхованию экспортных кредитов (в т.ч. машинно-технической продукции в рамках принятой в 2003 г. программы «Мер Китайской Народной Республики по управлению фондами по поддержке и развитию страхования экспортных кредитов»).

Деятельность Эксимбанка Китая включает перечень таких мер как кредитование экспортеров, импортов китайской продукции, международное гарантирование. В частности, в 2013 году в соответствии со стратегией внешнеэкономической политики страны Банк предоставляет комплексное кредитование национальных экспортеров судов, а также компаниям, осуществляющим ремонт и модификация иностранных судов, производство ключевого оборудования для судов и на развитие соответствующих технологий [294]. Кредит может предоставляться как в китайских юанях, так и в иностранной валюте. Особое место в отличие от подобных финансовых институтов других стран в китайской системе поддержки экспортеров занимают кредиты для оффшорных контрактов и инвестирования.

Банк является единственным банком, уполномоченным правительством Китая для реализации мер официальной помощи, развивающимся странам и осуществляет эту деятельность, используя два инструмента: предоставляя льготный заем правительству и кредит преференциальным импортерам. Банк участвует в схемах льготного и смешанного кредитования (сочетание льготного кредита от иностранных правительств и экспортного кредита или коммерческого кредита от иностранных банков от иностранных государств и финансовых учреждений) в интересах КНР, а также на оплату хозяйственных договоров проектов, оборудования, технологий и услуг в рамках консультаций по экспортным контрактам и др.

Другой структурой в системе поддержки экспорта выступают фонды поддержки и развития. Термином «фонды поддержки и развития» в КНР определяют специально выделенные государством экспортно-ориентированным предприятиям средства для страхования их экспортных кредитов. Сферами использования фондов поддержки и развитию являются: (1) страхование средне-

и долгосрочных экспортных кредитов; (2) страхование краткосрочных экспортных кредитов; (3) страхование инвестиций за рубежом [346]. Финансовая поддержка экспортерам Китая, осуществляется в зависимости от внесенных страховых взносов. В том числе:

- при страховании краткосрочных экспортных кредитов предоставляется финансовая помощь в размере 20% от реальных страховых взносов;

- при страховании средне- и долгосрочных экспортных кредитов, а также инвестиций за рубежом предоставляется финансовая помощь в размере 10% от реальных страховых взносов.

Предусмотрены меры по управлению фондами поддержки и развития страхования экспортных кредитов. Источниками фондов поддержки и развития являются: (1) центральный фонд развития внешней торговли; (2) проценты специального счета фонда по поддержке и развитию. Меры осуществляются с целью усиления стимулирующей роли страхования экспортных кредитов в развитии внешнеэкономической деятельности и укрепления фондов, поощрения предприятий-экспортеров активно осваивающих внешние рынки, покрытия их валютных рисков и включают: (а) страхование краткосрочных экспортных кредитов; (б) страхование средне- и долгосрочных экспортных кредитов; (в) страхование инвестиций за рубежом; (г) другие сферы, утвержденные Министерством коммерции КНР и Министерством финансов КНР.

Важную роль для развития экспорта страны играют и особые экономические зон [104].

Помимо вышеперечисленных мер важным аспектом построения национальной системы поддержки экспорта Китая явилось поэтапное внедрение механизма внешнеторговых расчетов в национальной валюте [346], чему во многом послужили усилия национальной экономической дипломатии, которая значительно активизировала свои усилия в кризисных условиях мировой экономики.

Активно развивает экспортную деятельность **Бразилия**. Объем экспорта страны увеличился в период с 1990 до 2012 г. практически в 10 раз (с 29,7 млрд.

долл. в 1990 г. до 283,1 млрд. долл. в 2012 г.), при этом доля экспорта в ВВП возросла с 7,4% до 12,6% соответственно, хотя и остается ниже общемирового показателя. В 2009 г. объем экспорта Бразилии упал на 20% по сравнению с предыдущим 2008 г., однако в дальнейшем демонстрировал положительную динамику - рост составил 6,8 % в 2010 г., 12,2% - в 2011 г. и 6,6% - в 2012 г. (см. Прилож.П). Особое внимание Бразилия уделяет внешнеэкономическим связям со странами ЕС, КНР, ЮАР, Индией и Россией [295].

В части применения мер финансовой поддержки экспорта в стране проведена работа по расширению деятельности Департамента по стимулированию экспорта Бразильского Банка экономического и социального развития (англ. «The Brazilian Development Bank» - BNDES). Национальный банк основан в 1952 г. и является основным финансовым институтом, способствующим экономическому развитию страны, ее промышленности и инфраструктуры. Банк предоставляет гарантии и кредиты на льготных условиях для стратегических отраслей народного хозяйства.

Поддержка экспорта является одним из направлений его деятельности с начала 2000-х гг. [297]. Как субъект системы поддержки экспорта Банк проводит работу с учетом изменений в глобальной экономике, расширяя территории своей деятельности и филиальную сеть (Банк имеет офисы в Лондоне, в Монтевидео и др.), диверсифицируя источники финансовых ресурсов на международном рынке. В последние годы банк активизировал свои усилия по финансированию экспорта бразильских товаров и услуг. Большое внимание уделяется стимулированию производства экспортной продукции [80]. Финансовая поддержка оказывается как крупным, так и малым предприятиям. Крупным компаниям может быть представлен кредит в размере 100% финансирования проекта, на срок от полугода до полутора лет. Для предприятий малого и среднего бизнеса срок погашения продлевается и составляет 1 - 2,5 года. Среди критериев для отбора проектов для кредитования особое внимание уделяется их инновационности, а также насколько реализация проекта способствует региональному и социально-экологическому развитию. В последнее время Банк развития проводил работу по упрощению про-

цедур по выдаче кредитов для малых предприятий, а также по поддержке налаживания производства товаров по бразильским технологиям за рубежом [297].

В Бразилии также функционирует «Фонд по страхованию экспортных операций» (FGE). Правительством была восстановлена практика страхования экспортных кредитов от всех рисков, в т.ч. и политических, за счет государственных гарантий, однако государство не является непосредственным участником этой системы, однако, обе структуры подотчетны Министерству финансов Бразилии. Подчиненный Министерства развития, промышленности и внешней торговли Бразилии (MDIC), Комитет по вопросам финансирования и страхования экспортных операций (COFIG) определяет условия предоставления государством финансовых гарантий в рамках Государственной программы финансирования экспорта (Programa de Financiamento às Exportações – PROEX) [304] и операций, осуществляемых Фондом по страхованию экспортных операций. Программа включает (а) финансирование под валютный контракт (б) финансирование под представленные векселя. Программа используется производителями региональных самолетов «Эмбраер» (см. прилож. II)

В Бразилии предусмотрена государственная поддержка экспорта сельскохозяйственной продукции. Особенностью этих мер является возможность применения механизма использования гарантированного векселем на сельскохозяйственную продукцию, который выпускает производитель под поручительство Центрального Банка.

Правительство страны использует и другие механизмы для развития экспортной деятельности, ее диверсификации и выхода на новые рынки. Такими мерами являются: открытие кредитных линий для экспорта средств производства за пределы Латинской Америки; меры по поддержке предприятий, производящих средства производства и принимающих участие в международных торгах; целевое финансирование на срок до 2-х лет деловых поездок предпринимателей, их пребывания за рубежом, открытия торговых представительств, участия в выставках и других мероприятий, направленных на продвижение бразильских товаров на международном рынке.

Еще одним субъектом системы поддержки экспорта в стране является Бразильское агентство по продвижению экспорта и инвестиций (APEX-Brasil), которое работает в тесном сотрудничестве с бразильским Министерством развития, промышленности и внешней торговли. Основной задачей Агентства является "развивать конкурентоспособность бразильских компаний путем содействия интернационализации своего бизнеса и привлечения прямых иностранных инвестиций» [305]. Представительства Агентства расположены в 8 зарубежных городах: Майами, Гаване, Пекине, Франкфурте, Брюсселе, Москве, Дубае, Варшаве. В офисах Агентства бразильским компаниям, выходящим на рынок страны, можно получить субсидирование для открытия представительства, а также оказывается юридическая и консультационная помощь, и даже содействие в решении бытовых вопросов в незнакомой стране [304]. Создана эффективно работающая база данных экспортеров. Существует и опыт организации в стране зон свободной торговли, в т.ч. зоны «Манаус», созданной для стимулирования производства экспортной продукции. Среди используемых механизмов освобождение от уплаты налогов на экспорт (в т.ч. на прибыль от экспортной деятельности), а также компаниям, занимающиеся экспортной деятельностью было разрешено оставлять за границей всю валютную выручку и др.

Хотя в **Индии** экспорт на душу населения (361 долл. в 2012 г.) остается практически в 10 раз меньше среднего по миру (3203,2 долл. в 2012 г.), а объем импорта больше чем экспорта, в долгосрочной перспективе страна демонстрирует значительные темпы прирост объемов последнего [292]. Так за последние 10 лет объемы экспорта страны увеличились с 44,5 млрд. долл. в 2003 г. до 317, 8 млрд. долл. в 2013 г. (см. прилож. П)

Основным органом по предоставлению индийским экспортёрам различных видов страхового покрытия рисков от неполучения экспортной выручки является Индийская корпорация гарантирования экспортных кредитов [346]. Для поддержки экспорта корпорация предлагает страховую защиту от риска неплатежа, консультативную помощь в области внешнеэкономической деятельности, информацию о кредитоспособности зарубежных покупателей в

разных странах, в том числе на основе собственной оценки их надежности, помощь в возврате проблемных долгов. Гарантии, предоставляемые Индийской корпорацией гарантирования экспортных кредитов, защищают банки, финансирующие зарубежные проекты в иностранной валюте, от риска неплатежа, а также позволяют экспортерам получать кредиты, как на стадии производства, так и после поставки товара. Корпорацией используются специальные схемы гарантирования экспортных кредитов для страхования зарубежных инвестиций от политических рисков, покрытия рисков колебания валютных курсов, а также защиты индийских банков, подтвердивших открытие иностранным банком аккредитива, от потерь, связанных с невозможностью выполнения иностранным банком своих обязательств. Деятельность корпорации по гарантированию экспортных кредитов развивается вместе с динамичным ростом экспорта Индии.

Для минимизации экспортных рисков и кредитования экспортеров корпорация предоставляет индийским экспортёрам гарантии оплаты в случае непоступления экспортной выручки. С целью обеспечения страховых покрытий экспортных рисков, поддержки и кредитование национальных компаний-экспортеров Комитетом по экономическим вопросам правительства Индии открыт счет страхования экспорта при (а) при проведении операций в странах с высокой степенью рисков, (б) при высокой стоимости отдельных торговых операций, (в) при реализации дорогостоящих проектов с длительными сроками по возврату кредитов [246].

Основными формами финансовой поддержки компаний-экспортеров в стране остаются:

- льготное кредитование экспортеров осуществляется в рамках программы развития экспорта сельскохозяйственной продукции (фруктов, овощей, цветов, молока, домашней птицы) в размере до 5% от стоимости FOB экспортной партии;
- кредитование экспортёров сельскохозяйственной продукции товаров в размере 10% от стоимости их экспорта (FOB) с целью финансирования импорта оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции;
- дополнительное кредитование производителей спортивных товаров и

игрушек в размере 5% сверх кредита, предоставляемого по специальной товарной программе;

- дополнительное кредитование экспортёров сельскохозяйственной продукции (овощей, фруктов, цветов) в размере 2,5% сверх уже существующего;
- сохранение льготной процентной ставки для экспортеров в секторах, пострадавших от укрепления рупии сроком на 1 год.

В последние годы активизирует свои действия в области международного обмена **Республика Южная Корея**. Объем экспорта на душу населения составляет 13024.9долл. в 2012 г., а доля в ВВП страны – 56,5 % (см. Прилож.П)

В стране меры финансовой поддержки экспорта в основном развиваются по трем направлениям: (а) увеличение объемов средств для страхования экспортных кредитов корейских строительных компаний; (б) реализация правительственной «Программы зеленого роста», являющейся основой развития стратегических и экспортно-ориентированных отраслей экономики; (в) осуществление финансовых затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в области робототехники (до 740 млн. долл. США за последние 5 лет).

Экспортно-импортный банк Республики Корея (КоЭксимбанк), является основным субъектом системы поддержки, обеспечивая инвестирование в зарубежные проекты, получение ссуд под гарантии правительства [247]. Фонды для кредитования заимствуются КоЭксимбанком из бюджета государства, у Банка Кореи, Корейского банка развития, Корейского банка по сделкам с иностранной валютой, банковских учреждений, у иностранных правительств и международных финансовых организаций. КоЭксимбанк предлагает «однотипный продукт». Кредитуя часть экспортных сделок банк особое внимание уделяет экспортным сделкам, связанных с поставками машин и оборудования. Деятельность Фонда экономического развития в структуре КоЭксимбанка предусматривает предоставление льготных ссуд правительствам иностранных государств или уполномоченным ими организациям под конкретные экономически обоснованные проекты, включая закупку технологий и подрядные строительные работы за рубежом, а также предоставление займов экспортерам коммерческими банками.

Экспортное страхование для покрытия потенциальных убытков корейских предприятий, осуществляется Корейской корпорацией экспортного страхования, являющейся исключительным экспортным страховщиком Республики Корея. Корпорация распоряжается средствами Фонда экспортного страхования, формируемого за счет бюджета, иных источников и финансовых учреждений. Экспортное страхование применяется по всем промышленным товарам, на которые КоЭксимбанк предоставляет ссуды.

Поддержку экспорта осуществляют и другие страны посредством различных финансовых институтов, в частности Экспортно-импортный банк Турции (Turk Eximbank), Экспортно-импортный банк Малайзии (Eximbank Malaysia), Экспортно-импортный банк Тайланда (Exim Thailand), Экспортное страховое агентство Сингапура (ECICS) [347] и др.

Проведенный анализ особенностей систем поддержки этих стран позволяет выделить их в самостоятельную *четвертую группу*. Общим для этой группы является то, что практически все страны прошли колонизацию и период диктаторских режимов, и смогли осуществить либеральные экономические реформы и приватизацию только к концу XX в. открыв свой рынок и ослабив контроль государства за хозяйственной и экспортной деятельностью. Преобладает банковская модель финансирования экспорта. В настоящее время страны активно выстраивают свои национальные системы поддержки экспорта, в которых степень участия государства очень высока, применяемые в рамках государственной поддержки меры направлены на усиление конкурентоспособности национальных компаний на международных рынках, отличаются динамизмом развития и агрессивностью.

Однако национальные системы поддержки экспортеров этих стран, являются догоняющими по сравнению с национальными системами первых трех групп. Особенностью является государственная поддержка приобретения активов за рубежом (в США и Европейских странах и др.) с целью диверсификации хозяйственной деятельности в стране, приобретения нового опыта и технологий, повышения конкурентоспособности экспорта на региональных рынках. К

недостаткам может быть отнесены недостаточно прочные взаимосвязи между применяемыми мерами (финансовыми и нефинансовыми), а также то, что меры поддержки не всегда доступны малому и среднему бизнесу.

2.3 Поддержка экспорта в странах Восточной Европы и СНГ

Среди стран Восточной Европы примером эффективного применения инструментов государственной поддержки экспорта может служить Чехия. Страна характеризуется наиболее стабильной и успешной экономикой среди всех посткоммунистических государств Восточной Европы. Экспорт играет важную роль для экономики страны: его доля в ВВП на уровне 75%. Анализ статистической информации показывает, что по объемам внешней торговли на душу населения государства, Чехия опережает такие развитые страны как Великобритания, Италия, Франция, Япония, и экспорт на душу населения в Чехии составляет 14531 долл., а доля субъектов малого и среднего предпринимательства – экспортеров составляет около 40 % (в ЕС в среднем 50%).

Проблемы Чехии в начале 90-х годов достаточно типичны для и другие стран Восточной Европы: передел территорий, изменения в экономике, безработица и др. Благодаря развитию экспортной деятельности, привлечению зарубежных инвестиций Чехии удалось справиться с проблемами, экономический рост страны постепенно увеличился до 6-7 % в год [249]. В связи с вступлением Чехии в 2004 г. в Европейский Союз в стране большое внимание было уделено поддержке национальных экспортеров, с одной стороны, для согласования мероприятий с нормами и практикой, рекомендуемыми Европейским Союзом, а с другой - для обеспечения эффективной деятельности национальных экспортеров на зарубежных рынках. Важной вехой стало принятие в Чехии «Концепции государственной политики по поддержке экспорта на 2003-2006 гг.», определяющей основные направления и географию развития внешнеэкономической деятельности страны и перспективные рынки для национального экспорта. Были выделены приоритетные страны [298]:

- страны, в торговле с которыми Чехия имела значительное отрицательное сальдо (Китай, США, Россия, Италия, Франция);

- страны, обладающие потенциально емким для чешского экспорта рынком (Индия, Бразилия, Египет, Нигерия, Украина);

- страны, развитие торговли с которыми можно сочетать с различными программами экономической помощи, требующейся этим странам (Вьетнам, Югославия);

- страны-соседи, с которыми Чехия имеет общую границу (Польша, Словакия, Австрия).

В концепции отмечена необходимость стимулирования экспортной деятельности малых и средних предприятий, увеличения объемов их участия в общем объеме экспорта. В настоящее время в Чехии доля субъектов малого и среднего предпринимательства – экспортеров около 40 %¹³.

В реализации принятой государственной программы поддержки национальных экспортеров принимали участие как государственные организации (Минпромтор, МИД, Минфин, Минобороны, Минсельхоз), финансовые институты (страховая компания «Общество по гарантиям и страхованию экспорта», «Чешский экспортный банк», специализированные внешнеторговые организации – «Чешское агентство по поддержке торговли», «Чешские центры»), а также различные негосударственные объединения (Экономическая палата ЧР, Союз промышленности и транспорта ЧР).

В настоящее время господдержка экспорта в Чехии ведется по пяти традиционным направлениям: устранения тарифных и нетарифных барьеров; разработка внешнеторговой стратегии и координация ее исполнения на госуровне; финансирование и страхование экспорта; развитие информационного и консультационного обеспечения, системы профессиональной подготовки, мер по защите интересов чешских экспортеров; совершенствование рекламно-выставочной деятельности в стране и за рубежом. Особенностью усиления направления «поддержки малых и средних экспортеров» является координация с

¹³ Доля экспортеров представителей малого и среднего бизнеса в среднем по странам ЕС составляет 50%

возможностями получения финансовой помощи от Евросоюза [236].

Государственным органом, непосредственно реализующим политику поддержки экспорта в Чехии, является Министерство промышленности и торговли Чешской Республики [348]. В его ведении находится чешское агентство по поддержке торговли – «ЧехТрейд», созданное для повышения эффективности этого направления. Основным направлением деятельности Агентства является обеспечение информационно-консультационного обслуживания чешских экспортеров: сбор, обработка и предоставление чешским экспортерам информации по интересующим их рынкам и товарам, маркетинговые исследования, поиск зарубежных партнеров, подготовка, организация и непосредственное участие в переговорах чешских экспортеров с иностранными фирмами, консалтинг и информация по объявляемым за рубежом открытым тендерам и экономическим проектам, организация семинаров и обучения, предоставление информации о Чешской Республике, обеспечение выставочной деятельности, продвижение интересов чешских экспортеров за рубежом [250]. В своей деятельности по поддержке экспорта агентство «ЧехТрейд» опирается на принцип территориальных приоритетов, реальные экспортные возможности чешских производителей и доступные государственные финансовые ресурсы.

В *Польше* страхование экспортных кредитов осуществляется «Корпорацией по страхованию экспортных кредитов», которая занимается страхованием экспортных кредитов, экспортных контрактов, прямых инвестиций за рубежом, расходов по поиску зарубежных рынков сбыта и является членом Бернского Союза. Экспортное страхование осуществляется в виде прямого страхования, перестрахования и предоставление страховой гарантии. Таким образом, страховое обеспечение предоставляется как поставщику, который кредитует зарубежного импортера, предоставляя ему отсрочку платежа по контракту, так и непосредственно импортеру, закупающему польские товары под кредит польского или иного банка, что позволяет ему сразу произвести расчет с польским поставщиком и освободить его от бремени выведения из оборота собственных средств [251]. Системой экспортного страхования под гарантию

Государственного казначейства, охвачены в Польше все экспортные кредиты с отсрочкой платежа на 2 года и более, а также кредиты с отсрочкой платежа менее 2-х лет, которые застрахованы от нерыночных рисков.

Кроме того, в Польше существуют программа дотаций на выплату процентов по экспортным кредитам¹⁴ с постоянными процентными ставками. Механизм ее основан на дотировании указанных платежей из госбюджета. В программе задействован один из государственных банков, выполняющий функции национального банка развития.

В Польше льготные экспортные кредиты государственными субъектами до настоящего времени не предоставляются. Подобные кредиты доступны лишь в коммерческих банках на рыночных условиях. Предусмотрена, но не используется и такая форма стимулирования экспорта как льготные правительственные кредиты развивающимся странам, хотя в практике стран ЕС подобные кредиты используются на принципах разработанного в ОЭСР Соглашения о правительственной поддержке экспортных кредитов в зависимости от объема ВВП на душу населения [234].

С распадом СССР и переходом к новой системе хозяйствования правительства бывших республик стали формировать новую систему регулирования внешнеэкономической деятельности, ее финансирования и поддержки. В частности в январе 1992 г. согласно Указу Президента Украины №2 создан Государственный Экспортно-импортный банк Украины, получивший лицензию от Национального банка Украины [299].

Большое внимание организации системы поддержки экспорта уделяется в *Казахстане*. В рейтинге стран по объему экспорта Казахстан занимал 70 место в 2012 г. (97 млрд. долл.), по показателю объемов экспорта на душу населения (5963 долл.) находился на уровне Польши (5985,2 долл.), что выше, чем величина экспорта в России на душу (4173,7 долл.). Предоставление долгосрочных и среднесрочных займов, осуществление экспортных операций, а также

¹⁴ Правовой основой использования этой формы поддержки экспорта является Закон от 8 июня 2001 года «О дотациях на выплату процентов по экспортным кредитам с постоянными процентными ставками» (с изменениями и дополнениями), а также изданные во исполнение данного закона постановлениями правительства

предоставление услуг финансового лизинга реализуется Банком Развития Казахстана, страхование экспортных поставок товаров и инвестиций за рубежом осуществляет «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант». Компания основана десять лет назад в соответствии с постановлением Правительства Республики Казахстан [255]. Единственным акционером Государственной страховой корпорации экспортных кредитов и инвестиций выступает Правительство Республики Казахстан (непосредственно Министерство промышленности и торговли).

Поддержка оказывается, прежде всего, экспортно-ориентированным предприятиям, развитие которых носит приоритетный характер с позиции национальных интересов. Клиентами страховой корпорации могут являться национальные промышленные предприятия-экспортеры, коммерческие банки, страховые компании. Предлагается достаточно широкий набор страховых продуктов, в частности страхование кредита поставщику товаров и услуг, кредита покупателю, в т.ч. с участием банка покупателя, страхование документарных аккредитивов, банковских гарантий, предотгрузочных рисков, факторинговых операций, инвестиций за рубежом.

После наступления «страхового случая» государственная страховая корпорация экспортных кредитов и инвестиций возмещает до 90% убытка, понесенных компанией-экспортером или инвестором [255]. Государственная страховая корпорация экспортных кредитов и инвестиций в основном занимается краткосрочной деятельностью. Услуги оказываются на коммерческой основе, плата за предоставляемые страховые услуги составляет от 0,3% до 2,4% от цены контракта.

«КазЭкспорт Гарант» расширяет спектр предоставляемых услуг по поддержке экспортеров несырьевого сектора. Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы для поддержки экспорто-ориентированных предприятий предусматривает, что «КазЭкспорт Гарант» будет страховать коммерческие и политические риски внешнеэкономической деятельности национальных компаний-экспортеров и

одновременно осуществлять фондирование для кредитования импортеров казахстанской продукции обрабатывающего сектора экономики.

Системы поддержки экспорта стран Восточной Европы и СНГ могут быть объединены в *пятую группу*. Системы поддержки экспорта были построены в результате реформ внешнеторговой деятельности, перехода от плановой к рыночной, кроме того, внешнеэкономическая деятельность большинства стран Восточной Европы основывались на взаимодействии с СССР. Распад СССР и реформы 90-х гг. преобразовали внешнеэкономическую деятельность стран и привели к изменением в ее регулировании, переходу к рыночной модели отношений. Сегодня национальные системы этих стран находятся в стадии построения, связи между элементами прямой и косвенной поддержки и институтами, ее осуществляющими, относительно слабые, имеет место бюрократия, коррупция, ограничение объемов финансовой поддержки.

2.4. Оценка становления системы государственной поддержки экспорта в России

Развитие системы поддержки экспорта в России прошло в своем развитии несколько этапов и развивалось в нескольких направлениях.

Работа по созданию эффективной системы поддержки экспорта начала проводится с середины 90-х годов. Этот период в развитии российской экономики, характеризуется существенным ухудшением показателей динамики экспорта [349]. С целью улучшения ситуации проводилась достаточно активная работа *по созданию нормативно-правовой базы*, в которой предусматривались и меры по поддержке национального экспорта в России [43]. 30 ноября 1995 года Президентом Российской Федерации, был подписан Указ «О первоочередных мерах по поддержке экспортеров». В Указе предусмотрена возможность финансовой поддержки национальных компаний-экспортеров за счет средств федерального бюджета. 20 января 1996 года в постановлении Правительства Российской Федерации «О дополнительной поддержке отечественного экспорта

товаров и услуг» конкретизировались основные направления государственной поддержки российских экспортеров. Наконец 8 февраля 1996 года постановлением Правительства Российской Федерации № 123 была утверждена Федеральная программа развития экспорта. Эта программа определила основные направления и приоритеты экспортной деятельности до 2005 года и основные средства для обеспечения выполнения поставленных целей.

В дальнейшем, ежегодно разрабатывался Перечень мер по стимулированию экспорта промышленной продукции, включавшийся в программу развития внешнеторговой деятельности Российской Федерации. Одновременно, Перечень мер стимулирования промышленного экспорта, конкретизировал стратегические направления Федеральной программы развития экспорта.

Основным субъектом, разрабатывающим Перечень мер стимулирования промышленного экспорта являлось Министерство внешнеэкономических связей Российской Федерации (МВЭС РФ, в частности Департамент поддержки промышленного экспорта). При разработке Перечня мер стимулирования промышленного экспорта учитывались и предложения других субъектов внешнеэкономической деятельности (министерств, ведомств, общественных организаций, ассоциаций и профсоюзов производителей и экспортеров, а также регионов страны).

В период до 2000 года, государственная финансовая поддержка экспорта в России осуществлялась в основном в рамках технического содействия и военно-технического сотрудничества с зарубежными странами. Однако, в этот период объемы технического содействия за счет государственных кредитов снижались и уже в 1999 году составляли 53 млн. долларов США в 2,5 раза меньше чем в 1996 году (125 млн. долларов США) и в 4 раза меньше чем в 1990 году (2 млрд. долларов США). Таким образом, средства выделенные из Федерального бюджета для финансирования технического содействия и военно-технического сотрудничества составляли 400млн. долларов США и покрывали около 0,5% всего экспорта в России [256]. Таким образом, можно констатировать, что в

переходный период работающая система поддержки национальных компаний-экспортеров промышленной продукции в России не была создана.

Фактически не работала и «Федеральная программа развития национального экспорта»: не были выделены финансовые средства на поддержку экспорта в бюджетах на 1998-2001гг., хотя была предложена принципиальная схема финансового обеспечения и было рекомендовано ежегодно выделять средства на поддержку российского экспорта (до 0,3-0,35%) от объема ВВП [120].

В этот период действующей формой государственной финансовой поддержки компаний-экспортеров было предоставление краткосрочных бюджетных ссуд. Ссуды выделялись Министерством финансов Российской Федерации, по согласованию с Министерством экономики России экспортерам машино-технической продукции на срок в пределах текущего финансового года. Эта форма государственной поддержки использовалась в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации «О дополнительной поддержке отечественного экспорта товаров и услуг». Однако потребность в финансировании по одобренным проектам составляла 290,5 млрд. рублей, а реально на предоставление краткосрочных бюджетных ссуд было ассигновано в 1996 году – около 110млрд. рублей, в 1997 году – около 120 млрд. рублей. Таким образом, в 1996 – 1997 годах государственная финансовая поддержка охватила лишь некоторые предприятия. В дальнейшем, краткосрочные бюджетные ссуды на поддержку экспорта также больше не выделялись [148].

15 мая 1999 года было принято постановление Правительства Российской Федерации «О предоставлении бюджетных ссуд для реализации высокоэффективных контрактов на производство и поставку продукции, в том числе на экспорт», определяющее новый порядок выделения краткосрочных бюджетных ссуд, предусматривалось проведение конкурса контрактов, основным критерием которого являлось соответствие предлагаемого контракта основным направлениям государственной экономической инвестиционной политики, при этом учитывался показатель бюджетной эффективности [34]. Однако в

дальнейшем из-за отсутствия средств работа по выделению краткосрочных бюджетных ссуд была приостановлена.

Другим инструментом государственной финансовой поддержки национального экспорта в этот период должны были стать *гарантийные обязательства*, которые предоставлялись правительством Российской Федерации в лице Министерства Финансов России под кредитные ресурсы, привлекаемые российскими банками для обеспечения оборотными средствами предприятий и организаций, выпускающих экспортную продукцию [136]. Однако данный инструмент государственной финансовой поддержки экспорта также не функционировал, что связано как с отсутствием бюджетного финансирования, так и с плохой координацией, а также существование межведомственных противоречий.

В развитии работ по поддержке экспорта в стране в 1998-1999гг. был подготовлен проект закона «О поддержке экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств». А позднее, на рубеже 2000-2001гг. велись работы по разработке порядка предоставления государственных гарантий для страхований экспортных кредитов и по созданию государственного агентства по гарантированию и страхованию кредитных рисков. Однако, по мнению экспертов проведенная работа была малоэффективной, поскольку отсутствовали четкие нормы регулирования страхования экспортных кредитов [228].

Новый этап ознаменовался принятием Федерального закона «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», где были закреплены на государственном уровне механизмы регулирования внешней торговли (подробнее см. глава 1). Несмотря на целый ряд недостатков можно сказать, что данный закон сыграл свою положительную роль в развитии поддержки российской экспортной деятельности.

Для создания основ формирования национальной системы поддержки экспорта другим важным документом стала Концепция развития государственной финансовой гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации, принятая распоряжением Правительства Российской Федерации 14 октября 2003г. №1493 – Р, которая определила основные цели и

дальнейшие задачи государственной финансовой поддержки экспорта. И в 2005 году, согласно закону «О федеральном бюджете на 2005 год», было предоставлено государственных гарантий: в пользу компании «Авиаимпорт СА» авансовая гарантия (16,6 млн. долл.); для поставок российской продукции авиастроения и атомной энергетики (214 млн. долл.); для кредитования российских экспортеров, иностранных импортеров, банков-нерезидентов и иностранных государств, гарантия по заимствованиям ЗАО «Росэксимбанк» при экспорте промышленной продукции (до 100млн. долл.); для поставок двух самолетов в пользу российских и иностранных банков, предоставивших кредит компании «Авиаимпорт СА» (94 млн. долл.); гарантия по гарантии, предоставленной ЗАО «Росэксимбанк» на участие в тендере на строительство АЭС «Белене» по обязательствам ЗАО «Атомстройэкспорт» (25 млн. евро).

В этот же период другой проблемой в этот период в системе государственной поддержки экспорта стала проблема, связанная с *налоговым и таможенно-тарифным регулированием*, в частности проблема экспортной льготы. Закон РФ «О налоге на добавленную стоимость» предусматривал освобождение экспортируемых товаров от НДС. Однако, предусмотренный порядок применения экспортной льготы по НДС постоянно корректировался различными ведомственными правовыми актами с целью ужесточения [40]. Поскольку одновременно с этим наблюдалось и ужесточение налогообложения всех экспортных операций, то сложившаяся ситуация не способствовала развитию экспорта. В целом, для стимулирования экспорта необходимо было проведение либерализации в рамках мероприятий по регулированию. Существующий в это время таможенно-тарифный режим, так же нуждался в совершенствовании для поддержки экспорта.

В 2006 году Федеральным законом «О федеральном бюджете», было впервые предусмотрено целевое выделение средств на поддержку российского экспорта (в частности 1 млрд. долл. на гарантийную поддержку и 3 млрд. рублей на субсидирование через процентные ставки), а в 2010 г. - государственных гарантий в объеме до 2 млрд. долл. и 8 млрд. рублей на возмещение части затрат

по уплате процентов по экспортным кредитам, в 2011 г. на гарантийную поддержку - до 3 млрд. долл. [308].

Меры поддержки экспорта осуществляется на двух уровня – федеральном и региональном.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года (утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р) явилась стратегическим ориентиром для модернизации структуры российского экспорта и ознаменовала следующий этап совершенствования системы государственной поддержки экспорта в Российской Федерации: Концепция легла в основу «Основных направлений внешнеэкономической политики Российской Федерации до 2020 года», определивших перспективы развития системы поддержки экспорта в России.

Наконец, новый этап в развитии поддержки экспорта связан с утвержденной Правительством РФ государственной программой «Развития внешнеэкономической деятельности» (18 марта 2013 г. №378). В основе Программы лежит комплексный подход к укреплению и совершенствованию институтов и механизмов развития ВЭД (см. Главу 3).

С переходом к рыночной экономике и началом формирования национальной системы поддержки экспорта в марте 1993 года была создана новая структура – основной субъект системы - межведомственная комиссия по стимулированию промышленного экспорта, чуть позднее закрытое акционерное общества «Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк» (ЗАО «Росэксимбанк») (являющимся агентом Правительства Российской Федерации). Последний должен был обеспечить совершенствование системы кредитования и гарантийного обеспечения экспортных операций [257]. Однако, размер уставного фонда Росэксимбанка крайне небольшой и оценивается на уровне 35 млн. долларов, в сравнении с Эксимбанком США (1 млрд. долл.), Южной Кореи (2,3 млрд. долл.), Китая (604 млн. долл.), Турция (450 млн. долл.), Словакия (75 млн. долл.) [60]. Таким образом, Росэксимбанк по существу являясь

таким же финансовым институтом, какие имеют место в зарубежных странах, на практике не может оказать значимое влияния на рост российских экспортных поставок.

Важным шагом в развитии национальной системы поддержки российского экспорта, должно было стать создание Закрытого акционерного общества Российского экспортно-импортного страхового общества (ЗАО «Росэксимгарант»). Официально принадлежавшее Росэксимбанку и зарегистрированное в конце 1996 года. Однако в связи с отсутствием бюджетного финансирования и небольшим размером собственного капитала общество фактически не функционировало [60].

В 2007 году на основании закона «О банке развития» Банк внешнеэкономической деятельности СССР преобразован в государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». В соответствии с Федеральным законом «О банке развития» и распоряжением Правительства Российской Федерации от 07 декабря 2007 года № 1766-р «О внесении акций в уставный капитал Внешэкономбанка» сто процентов акций Российского банка развития [231] принадлежат государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)». Одной из основных функций Банка является поддержка экспорта российских товаров, работ и услуг.

Страхование экспортных кредитов и инвестиций. Банк развития, кроме операций экспортного кредитования, которые включали в себя предэкспортное финансирование, предоставление кредитов, финансирование проектов с участием российских подрядчиков и поставщиков оборудования начал работы по созданию адекватного механизма экспортного страхования. Отметим, что как показано в предыдущих параграфах, в мире в условиях нестабильности большую роль в поддержке экспорта играет страхование экспортных кредитов и инвестиций от коммерческих (отказ или просрочка оплаты, банкротство импортера или его банка) и некоммерческих (природные катастрофы, войны, революции или действия местных властей, изменяющие условия выполнения контракта после его заключения) рисков. Важно защитить бизнес, работающий на внешних рынках от возможных финансовых потерь, а также привлечь капитал коммерческих банков.

По Правилам страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, страхуются экспортные кредиты со сроком не менее 2 лет, но не более 15 лет. Страхователем может быть как экспортер, так и банк, кредитующий экспорт.

И сегодня российские коммерческие финансовые институты без поддержки не готовы принимать на себя долгосрочные коммерческие и политические риски в связи с невысоким *уровнем рентабельности такой деятельности и ограничениями по объемам финансирования*. Поэтому по своим объемам кредитно-страховая поддержка промышленного экспорта в РФ недостаточна [155]. Еще в 90-х годах было предложено создать в России Агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций, обязательства которого должны гарантироваться средствами федерального бюджета [125]. Однако создано оно было только в 2012 г.

В 2006 году для использования мер финансовой поддержки экспорта в *международном обмене со странами СНГ* был создан межгосударственный российско-казахский Евразийский банк развития (ЕАБР) [261]. В настоящее время членами банка являются Россия, Казахстана, Белоруссия¹⁵, Таджикистан¹⁶ и Армения¹⁷. Уставный капитал Банка превышает 1,5 млрд. долл. Суммарный объем кредитования совместных проектов - свыше 4,5 млрд. долларов.

В кризисный период ЕАБР принял новую Программу развития инструментов торгового финансирования и торговли между государствами-участниками Банка, открыл целевые кредитные линии сроком до 2 лет финансовым институтам для финансирования бизнес-деятельности, связанной с межрегиональной и международной торговлей.

В периоды становления системы поддержки экспорта проводилось и совершенствование традиционных мер поддержки экспорта, в частности *выставочно-ярмарочной деятельности*. В 1999 году была создана правительственная комиссия, определившая основные перспективы развития выставочно-ярмарочной деятельности. Ежегодно утверждается Перечень выставок и ярмарок, организуемых за рубежом и практически ежегодно в рамках Федеральной программы

¹⁵ с июня 2010

¹⁶ с июня 2009

¹⁷ с апреля 2009

развития внешнеторговой деятельности, средства федерального бюджета на международную выставочно-ярмарочную деятельность увеличиваются в среднем на 10%. На поддержку проведения выставочно-ярмарочных мероприятий выделяется порядка 250-300 млн. долл. [31,33]. Меры такой финансовой поддержки предусмотрены и в рамках государственной поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства. Однако, в реализации данных мер существует целый ряд проблем, во многом связанных с недостаточной информированностью малого бизнеса.

Неоднозначные решения были приняты относительно реорганизации торговых представительств России за рубежом. Их полномочия определены постановлением Правительства Российской Федерации от 27 июня 2005 года № 401.

Для *информационной поддержки* начали использоваться сайты организаций, задействованных в оказании помощи экспортерам, в т.ч. «Экспортные возможности России» и «Информационная система торговых представительств Российской Федерации», позднее через портал внешнеэкономической информации Минэкономразвития [265] и др.

Таким образом, в период становления системы поддержки экспорта была создана нормативно-правовая база применения (как на федеральном, так и на региональном уровнях) различных мер государственной помощи (гарантирование, субсидирование экспортных кредитов, помощь в ярмарочно-выставочной деятельности, информационная поддержка и др.).

Однако проведенный анализ показал, что в России не была создана эффективная система поддержки экспорта: меры не всегда использовались эффективно, слабо взаимосвязаны, выделенные финансовые средства оставались неосвоенными, что несомненно, снижало перспективы отечественного бизнеса на внешних рынках.

Современный этап в развитии системы поддержки экспорта связан с макроэкономической нестабильностью, что активизирует деятельность правительства в этой области, в частности создано ЭКСАР, которое вносит значительный вклад в обеспечение конкурентных условий деятельности отечественного бизнеса на

глобальном рынке, продвижении его интересов в системе международного обмена. Тем не менее, функционирующая российская национальная система поддержки экспорта требует совершенствования. Это отмечено и в утвержденной Правительством РФ государственной программе «Развития внешнеэкономической деятельности», связывающей «основные проблемы с:

- неполным набором институтов и механизмов поддержки развития ВЭД в Российской Федерации и связанным с этим ограниченным объемом и ассортиментом государственных услуг для участников ВЭД;

- недостаточным бюджетным финансированием институтов и мероприятий в сфере поддержки экспорта, не обеспечивающим полноформатное, комплексное развитие национальной системы поддержки экспорта, широкий охват заинтересованных предприятий и организаций;

- усложненным доступом участников ВЭД к получению отдельных видов государственных услуг в сфере поддержки экспорта по причине избыточных (недостаточно обоснованных) требований к получателям услуг, обременительных бюрократических правил и процедур;

- недостаточной увязкой текущей деятельности в сфере поддержки экспорта с приоритетами внешней и внешнеэкономической политики РФ;

- отсутствием единой системы оказания услуг участникам ВЭД, охватывающей структуры федерального и регионального уровней, загранучреждений Российской Федерации и обеспечивающей их тесное взаимодействие между собой;

- различной ведомственной принадлежностью функций в сфере поддержки развития ВЭД, что усложняет планирование и координацию соответствующей деятельности;

- нехваткой квалифицированных специалистов и др.» [35].

Эффективная система поддержки экспорта должна обеспечивать, с одной стороны, стабильность экспортной деятельности национальных компаний в границах международных (в т.ч. региональных интеграционных соглашений), а с другой стороны – предоставлять национальным производителям возможность равноправного выхода на новые товарные и географические о рынки. Поэтому

построение эффективной системы мер поддержки экспорта рынка невозможно не только без глубокого понимания как сущности собственно мер поддержки экспорта, так и стратегических целей развития национальной экономики.

Таким образом, оценка развития систем поддержки экспорта в развитых странах и новых тенденций применения поддержки в странах с быстроразвивающейся экономикой, странах Восточной Европы и СНГ показало, что действия государств в условиях нестабильности были в основном направлены на финансовую поддержку национальных экспортеров в т.ч. упрощение их доступа к финансовым ресурсам за счет стимулирования развития механизмов торгового и структурного финансирования, прямого кредитования банками с государственным участием, институтами развития, а также стимулирование привлечения финансовых средств частного сектора, в т.ч. за счет применения государственных гарантий, страхования. Однако в разных странах степень применения тех или иных мер была различна, так же как и отличались предлагаемые финансовые продукты для поддержки национальных экспортеров

Однако имеются и общие черты.

Во всех странах поддержка экспорта осуществляются либо под контролем государства, либо при его участии. В большинстве случаев в зарубежных государствах образованы и активно совершенствуют свою работу специализированные финансовые организации, осуществляющие кредитование, гарантирование, страхование и возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам. Ресурсная база таких организаций формируется как за счет бюджетных средств, так и собственных и привлекаемых средств.

Государственная поддержка должна обеспечивать стабильные условия работы национальных экспортеров и играет ведущую роль в получении доступного финансирования.

Период нестабильности мировой экономики простимулировал активизацию процессов развития национальных система поддержки экспорта практически во всех странах. С другой стороны государственная финансовая поддержка экспорта сыграла значимую роль в условиях финансового кризиса. В условиях

последующей нестабильности мировой экономики ее значение не снижается: по мере нарастания нестабильности мировой экономики и конкуренции на глобальном рынке финансовые институты расширяют перечень продуктов..

В основу национальных систем государственной поддержки экспорта положено тесное взаимодействие национальных институтов с международными организациями. Одновременно меры поддержки экспорта реализуются в среде, определяемой внутренними (национальными) и внешними (международными) факторами (политической обстановкой в стране, состоянием нормативно-правового поля осуществления бизнес-деятельности, в т.ч. экспортной, а также инфраструктурой институтов государственной поддержки экспортеров и связанных с ними уровнем коррупции и бюрократии и т.д.). Именно эта среда определяет уровень эффективности применения мер и создает условия дальнейшего развития отдельных ее элементов (мер, инструментов, механизмов, и институтов их реализующих), а также взаимосвязей между ними. Поэтому, хотя отдельные элементы системы государственной поддержки экспорта используются во многих странах, их использование имеет разную эффективность и синергетический эффект.

Государство должно обеспечивать устойчивые взаимосвязи между всеми компонентами системы (институтами и механизмами реализации), привлекая коммерческие структуры, формируя условия для развития благоприятной деловой среды в стране и внутренней институциональной среды поддержки экспорта, а также способствовать повышению эффективности мер по поддержке компаний-экспортеров, разрабатывая новые меры, выверяя их содержание, развивая гибкость применения и выравнивая условия доступности. На уровне структуры собственности институтов поддержки экспорта происходит разделение источников финансовой поддержки на государственные и частные.

Исходя из задачи укрепления конкурентоспособности национальных компаний на международных рынках, создания условий для лучшего продвижения интересов национального бизнеса на внешние рынки.

ГЛАВА III. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ И МОДЕРНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В РОССИИ

3.1. Особенности положения России на мировом рынке товаров и услуг в современных условиях

В последние годы по общему экспорту Россия входит в первую десятку мировых экспортеров и в 2013 г. занимает 8 позицию с долей в мировом объеме экспорта 2,9%. В 2012 г. доля экспорта товаров и услуг в ВВП России составила около 29%. Для сравнения, аналогичный показатель для Китая составляет 27%, США – 14%, Великобритании – 32% [318]. Несмотря на то что, что экономика страны на современном этапе в значительной степени ориентирована на внешнюю торговлю, структура российского экспорта демонстрирует ее сырьевую ориентацию. По данным Федеральной таможенной службы в 2013 г. внешний товарооборот России за период январь-ноябрь 2013 года составил 763,6 млрд. долл., а товарооборот со странами дальнего зарубежья составил 660,6 млрд. долл., со странами СНГ – 103,0 млрд. долл. [318]. При этом российский экспорт составил 476,5 млрд. долл. В общем объеме экспорта на долю стран дальнего зарубежья в январе-ноябре 2013 года приходилось 86,2%, на долю стран СНГ – 13,8%. Региональное распределение экспорта Российской Федерации и его динамика за последние пять лет представлены в табл.3.1.

Таблица 3.1.

Региональная структура экспорта России в 2009-2013 гг.,%

Экономический партнер	Годы				
	2009	2010	2011	2012	2013
Европейский союз	53,3	53,9	51,6	48,5	49,5
СНГ	15,5	15,0	15,2	14,8	13,5
Таможенный союз	8,6	7,2	7,3	7,0	7,7
ЕврАзЭС	9,6	8,2	8,2	8,0	7,3
АТЭС	15,0	17,2	18,0	23,9	24,8

Источник: По данным ФТС, 2013 год

Основными торговыми и экономическими партнерами России являются страны Европейского Союза (Нидерланды, Германия, Италия, Польша и др.), страны СНГ, Китай, Япония, Турция США и др. (табл. 3.2).

Таблица 3.2

Основные торговые партнеры России в январе - ноябре 2013 г.

Экономический партнер	Товарооборот	
	млрд. долл.	к аналогичному периоду 2012 г., %
Китай	80,0	100,3
Нидерланды	69,4	91,7
Германия	67,8	102,1
Италия	48,5	118,4
Япония	30,2	105,9
Турция	29,3	93,7
США	25,2	98,0
Польша	25,1	100,3
Республика Южная Корея	22,9	100,8
Великобритания	22,1	104,7

Источник: По данным ФТС, 2013 год

Основу российского экспорта в 2013 г. составили *топливно-энергетические товары* (71,8%), увеличение физических объемов экспорта которых увеличилось на 4% по сравнению с аналогичным периодом 2012 г. при экспорте сырой нефти - 175,4 млн.т, природного газа - 141,4 млрд.куб.м, природного сжиженного газа - 16,9 млн.куб.м, каменного угля - 103,9 млн.т и электроэнергии - 14,1 млрд.кВт-ч.

В группе *продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья, металлургическом комплексе* в 2013 г. наблюдалось снижение как стоимостных, так и физических объемов. Доля в общем объеме экспорта продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья снизилась до 2,8% по сравнению с 3,25% в 2012г. В металлургическом комплексе России снижение стоимостных и физических объемов экспорта продукции составило 10,2% и 4,8% соответственно по сравнению с 2012 г. В *химическом и нефтехимическом комплексе* произошло

снижение стоимостных объемов экспорта продукции химической промышленности и каучука на 0,2% при увеличении физических объемов экспорта на 6,6%. В общем экспорте этой продукции не изменились доля по ряду позиций (аммиак, метанол, азотные удобрения, синтетический каучук), однако наблюдалось незначительное снижение доли калийных и смешанных удобрений. Доля продукции *лесного и целлюлозно-бумажного комплекса* в общем стоимостном объеме экспорта увеличилась незначительно с 2,0 до 2,1%, хотя произошло увеличение физических объемов на 4%. Структура основных товаров в этой группе осталась практически без изменений. В *машиностроительном комплексе* наблюдалось незначительное увеличение экспортных поставок машин, оборудования и транспортных средств. Общая сумма экспорта в 2012 г. по этой группе составила 18742,9 млн. долл. при увеличении объемов экспорта в страны СНГ, в т.ч. грузовых автомобилей (17,8 тыс. шт.), легковых автомашин (94,8 тыс. шт.).

Проведенный анализ статистической информации показал, что в целом в товарной структуре российского экспорта сохранилось преобладание минеральных продуктов (71,9%), металлов и изделия из них (8%), продукция химической промышленности (6,1%), машин, оборудования и транспортные средства (5%) (см. Прилож.Ш).

В товарной структуре экспорта в *страны СНГ* в 2013 г.(табл.3.3) произошло снижение физических объемов каменного угля, нефтепродуктов. Вместе с тем, наблюдался рост физических объемов экспорта сырой нефти, бензина и керосина. Одновременно возросли стоимостные объемы экспорта электрооборудования, механического оборудования средств наземного транспорта, при снижении стоимостных объемов экспорта инструментов и оптических аппаратов. Физический объем вывоза автомобилей вырос на 20,9%. Наблюдалось увеличение стоимостных и физических объемов металлов и изделий из них, продукции химической промышленности, в т.ч. продукции неорганической химии, смешанных удобрений, косметических средств, мыла и моющих средств, пластмасс и изделий из них, а также увеличение стоимостных и физических объемов экспорта продовольственных товаров, лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий.

Структура экспорта России в странах СНГ

Экспорт	Доля в общем объеме экспорта, %	
	2012 г.	2013 г.
Топливо-энергетические товары	54,5	47,0
Машины и оборудование	13,4	15,9
Металлы и изделия из них	9,5	10,8
Продукция химической промышленности	9,0	10,6
Продовольственные товары	5,4	6,6
Лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	3,0	3,6

Источник: По данным ФТС, 2013 год

По данным Федеральной таможенной службы Российской Федерации, основу российского экспорта в страны дальнего зарубежья в 2013 году (табл.3.4) так же составили топливо-энергетические товары, доля которых в структуре экспорта в эти страны составила 71,4%. В 2013 году наблюдалось увеличение стоимостных и физических объемов автомобильного бензина, дизельного топлива, жидких топлив, природного газа, кокса и каменного угля, при этом отмечалось снижение экспорта сырой нефти в эти страны.

Таблица 3.4.

Структура экспорта России в страны дальнего зарубежья

Экспорт	Доля в общем объеме экспорта, %	
	2012	2013
Топливо-энергетические товары	72,9	74,4
Машины и оборудование	3,4	3,6
Металлы и изделия из них	8,4	7,3
Продукция химической промышленности	5,6	5,2
Продовольственные товары	2,9	2,5
Лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	1,8	1,8

Источник: По данным ФТС, 2013 год

Произошло снижение стоимостных и физических объемов металлов и изделий из них, в частности сократился экспорт ферросплавов, алюминия, полуфабрикатов, проката из нелегированной стали и меди. Однако, практически осталась неизменной доля экспорта продукции химической промышленности, при этом наблюдался рост физических объемов экспорта продукции неорганической химии, органических химических соединений, азотных удобрений, каучука, резины и изделий из них, пластмасс. Сократились физические объемы экспорта калийных удобрений и метанола.

Доля российского экспорта машин и оборудования в страны дальнего зарубежья практически не изменилась. Осталась неизменной доля экспорта лесоматериалов и целлюлозно-бумажных изделий. Наблюдалось незначительное сокращение доли экспорта продовольственных товаров и сырья для их производства. Одновременно увеличились стоимостные объемы экспорта за счет роста цен, в т.ч. произошло увеличение стоимостных объемов экспорта механического оборудования и оптических аппаратов.

Таким образом, структура экспорта России в страны дальнего зарубежья существенно не изменилась: сохраняет высокую долю экспорт сырья и товаров и продукция с невысокой степенью переработки. Эта же тенденция прослеживается в торговле экспорте со странами СНГ: доля сырья и товаров в экспорте значительна (более 70%), однако по сравнению со странами дальнего зарубежья здесь отмечается более высокая доля машин и оборудования (15,9 %).

Для России важной задачей в области внешнеэкономической деятельности помимо наращивания объемов продукции обрабатывающих отраслей, высокой степени переработки, является наращивание объемов экспорта услуг. Последнее направление является частью усилий государства по развитию несырьевого экспорта. Для российской внешней торговли услугами характерно отрицательное сальдо, импорт услуг в 2012 году в два раза превышает экспорт. Такая ситуация связана со значительным увеличением доли международного туризма и растущими потребностями экономики в традиционных и некоторых видах сложных технических услуг. Более 80% российского экспорта услуг приходится

на транспортные, прочие деловые и туристические услуги, а также деловые поездки. Сегодня общепринятым считается мнение, по уровню развития сектора услуг можно судить о степени развитости экономике в целом. Интересно, что ежегодный прирост мирового экспорта услуг в период с 2000 по 2009 год оценивался 9%, а товаров - 8% [322]. Значительная часть международного обмена услуг осуществляется в основном между развитыми странами (США, Франция, Великобритания и др.). В последнее десятилетие в этом процессе активно участвуют и быстроразвивающиеся страны (Индия, Китай, Бразилия, Южная Корея и др.). В настоящий момент Россия занимает скромное положение на мировом рынке услуг, ее доля составляет 1,2 %, что свидетельствует о недостаточной вовлеченности российских компаний в международную сферу. Для сравнения этот показатель для развитых стран значительно выше: США – 16,1 %, Германия – 7,9 %, Япония – 6,5 %. Наиболее конкурентоспособным сегментом в России считаются транспортные и коммуникационные услуги, и туризм. Ряд специалистов считают, что материальные и нематериальные составляющие мировых воспроизводственных процессов тесно взаимосвязаны, т.е. товаропотоки международного обмена стимулируют развитие услуг, которые в свою очередь приводят к увеличению международных товаропотоков [86]. Поэтому государственная поддержка услуг может оказать положительное влияние на развитие экспортной деятельности в России.

Согласно целям, обозначенным во «Внешнеэкономической стратегии Российской Федерации до 2020 года», доля России в мировой экономике должна возрасти до 4,3 % к 2020 г. (по сравнению с 3,2% в 2007 г.) Ставится цель увеличения объема экспорта с 354 млрд. долл. до более чем 900 млрд. долл., экспорт машин и оборудования должен увеличиться с 20 млрд. долл. до уровня 110– 130 млрд. долл., а доля российского экспорта высокотехнологических товаров в мировом объеме экспорта – с 0,3 % до 2 % соответственно[49].

Хотя наблюдается положительная динамика роста объемов российского экспорта, в то же время, доля российского экспорта высокотехнологичной продукции оставалась практически не изменой. В 2011 году экспорт

высокотехнологичных товаров составил 4,0 млрд. долл., в 2012 – 4,6 млрд. долл. и в 2013 – 5,4 млрд. долл. (см. Прилож. III). По прогнозам экспертов Руссофт, в 2014 году поставки российских товаров на внешние рынки должны составить объемы на сумму 6,2 млрд. долл.

В декабре 2013 года Совет Федерации одобрил поправки в Федеральный Закон «Об экспортном контроле», которые направлены на снижение административных барьеров и повышение конкурентоспособности российских высокотехнологических товаров двойного назначения. Изменения в Законе предусматривают введение безлицензионного экспорта для отдельных видов высокотехнологической продукции [350]. Согласно новым поправкам, Президент Российской Федерации наделяется полномочиями «для введения безлицензионного режима, определения перечня государств, для которых такой режим может действовать» [130]. Одновременно указывается, что «безлицензионный режим может быть установлен только для стран, которые придерживаются принципов и норм международного права в области нераспространения оружия массового поражения и их средств доставки, сохраняют требования режимов экспортного контроля и имеют дружеские или интеграционные отношения с Россией» [130]. На наш взгляд эта позитивная мера, которая сможет продолжить развитие либерализации международного обмена, в также будет способствовать повышению конкурентоспособности российских экспортеров и расширению их доступа на мировые рынки высокотехнологической продукции.

К российской продукции, пользующейся конкурентоспособностью на мировых рынках продукция относят экспорт обычных вооружений. Россия занимает второе место по объему идентифицированного экспорта обычных вооружений, который в 2013 г. составил 13,391 млрд. долл., что составляет 20,29% от общемировых поставок. Объем мирового экспорта обычных вооружений в 2013 г. оставил 65,982 млрд. долл. В пятерку ведущих экспортеров входят также Германия, Франция и Великобритания. Россия поставляет вооружение в более чем 60 стран мира [351]. По прогнозам экспертов, в

среднесрочной перспективе Россия будет уверенно сохранять свою позицию второго крупнейшего экспортера вооружений.

Другой перспективной и динамично развивающейся отраслью российской экономики, обладающей значительным экспортным потенциалом, является ядерная энергетика. На сегодняшний день, Россия является одним из мировых лидеров по количеству энергоблоков строящихся за рубежом. России принадлежит 16% мирового рынка услуг по строительству атомных электростанций. Российская компания ЗАО «Атомстройэкспорт» строит два энергоблока в Болгарии, один в Иране. Завершено строительство двух энергоблоков в Индии. В портфеле «Атомстройэкспорта» есть и другие проекты: строительство на территории Республики Беларусь атомной электростанции, первого и второго энергоблоков во Вьетнаме, идет подготовительная работа по строительству первого и второго блоков в г. Дакка, Бангладеш и др. [252].

Конкурентоспособность российской компании «Атомстройэкспорт» обусловлена применением передовых технологий, и тем, что все проекты соответствуют международным требованиям МАГАТЭ и не было зафиксировано ни единого нарушения по международной шкале МАГАТЭ ИНЕС (International Nuclear Events Scale). По критерию надежности работы АЭС Россия вышла на второе место в мире, опередив такие развитые страны как США, Великобританию и Германию. За последние годы на АЭС построенных российскими специалистами [252]. Россия является инициатором и участником создания глобальной инфраструктуры ядерной энергетике, с равным доступом к ней всех заинтересованных сторон.

Однако, не смотря на имеющие место положительные аспекты внешнеэкономической деятельности основной проблемой российской экономики является ее сырьевая и низко-технологичная специализация в международном разделении труда. Для российского экспорта характерен вывоз таких товаров как углеводородное сырье (нефть, природный газ, уголь), нефтепродукты, продукция металлургических предприятий. Концентрация экспорта в небольшой группе

сырьевых товаров делает экономику страны зависимой от мировой конъюнктуры цен на сырье, тем самым препятствует ее стабильному и устойчивому развитию.

Среди высокотехнологичных отраслей, обладающих конкурентоспособностью, выделяют ракетно-космическую, отрасль, предоставление услуг спутниковой связи и глобального позиционирования, атомную энергетику, продукцию оборонно-промышленного комплекса.

В настоящий момент Россия сталкивается с ужесточением и усилением конкуренции на мировых рынках товаров и услуг. Одновременно доступ российских компаний-экспортеров к зарубежному финансированию часто ограничен отсутствием необходимых условий, требуемых кредитующей стороной. В частности, при рассмотрении возможности выделения норвежскими финансовыми институтами российским судовладельцам финансовых ресурсов (кредитовании) разработки проектной документации и последующего строительства судов рыбодобывающего флота были выделены проблемы взаимодействия с российской стороной, а именно «отсутствие у российских судовладельцев средств обеспечения кредита: государственных гарантий, обеспечения заемных средств» [352].

Поэтому дальнейшее совершенствование государственной поддержки экспорта может рассматриваться как важное направление, активизирующее диверсификацию структуры российской экономики.

Простое увеличение объемов экспорта не гарантирует успеха в экспортного развитии и конкуренции, необходимо увеличение экспорта высокотехнологичных товаров и товаров с высокой добавленной стоимостью, а также комплексное развитие экспортной инфраструктуры. Актуальным остается и вопрос развития экспортно-ориентируемых отраслей и предприятий, что требует совершенствования существующих и разработку новых инструментов и механизмов поддержки российских компаний-экспортеров, обеспечения их конкурентоспособного доступа на внешние рынки.

России не является исключением в части совершенствования поддержки малого и среднего бизнеса. Это направление остается важным в государственных

программах, в т.ч. и в программе экспортного развития, где уделено внимание предприятиям, занятым в технологических областях и ориентированных на экспорт или имеющих экспортный потенциал. Сегодня доля малых предприятий, участвующих в экспортной деятельности мизерна.

Развитию внешней торговли и созданию условий для повышения конкурентоспособности российских предприятий на мировых рынках товаров и услуг должно способствовать вступление России во *Всемирную Торговую Организацию (ВТО)*.

Россия присоединилась к ВТО в 2012 году, вступив в нее на условиях лучше, чем у развитых стран, но более уязвимых, чем у развивающихся. Средний уровень импортных пошлин стран ВТО в 2010 году для развитых стран составил 10,7 % (ЕС - 5,1 %, Япония - 4,4 %, США - 3,5%), для развивающихся - 4,4 % (Бразилия - 13,3 %, Индия - 13,0 %, Китай - 9,6 %). Для России этот показатель составил 7,8 % [316]. После завершения переходного периода Россия будет иметь относительно невысокий уровень тарифной защиты. При вступлении в ВТО Россия взяла на себя обязательства по снижению ставок импортных и экспортных пошлин. Что касается экспортных пошлин, то Россия согласилась на снижение пошлин примерно по 700 товарных позиций, максимальное снижение экспортных ставок произойдет для черной и цветной металлургии.

С вступлением России в ВТО, совершенствование системы поддержки экспорта в России должно соотноситься с нормами организации, в частности с принципами Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам («The WTO Agreement on Subsidies and Countervailing Measures») и Соглашением по сельскому хозяйству («The WTO Agreement on Agriculture»), рассмотренных выше.

Однако, после вступления в ВТО в системе мер торгово-политического характера поддержки экспорта *появляются новые инструменты*. Во-первых, по официальным данным до вступления в ВТО Россия входит в десятку наиболее дискриминируемых стран, в отношении которых применяются ограничительные меры. Присоединение России к ВТО снимает эту проблему российского экспорта,

расширяя возможности внешнеэкономической деятельности (в части алкогольной продукции, спутниковых услуг, страхования, стали).

Во-вторых, после вступления в ВТО у России появился инструмент для устранения негативных проявлений торговой политики зарубежных стран, препятствующих доступу продукции российских компаний к мировым рынкам. Так, например российская сторона инициирует отмену действия в Европейском Союзе, так называемого «Третьего энергетического пакета ЕС», носящего дискриминационный характер по отношению к российским энергетическим компаниям, присутствующим на европейских, а также практику расчета окончательной цены на газ. [316].

В-третьих, в настоящий момент, Российская Федерация не только участвует в процедуре урегулирования споров находящихся на рассмотрении в Центре по урегулированию споров ВТО (ЦУС), но и является наблюдателем в тех спорах, которые представляют коммерческий интерес для России. В частности (а) спор между Норвегией, Канадой и ЕС в отношении введения запрета на импорт в ЕС продуктов из тюленей; (б) спор между ЕС и США по мерам программы поддержки гражданской авиатехники (США обвиняют европейские страны в выделении скрытой государственной субсидии); (в) спор между ЕС, Японией и Китаем в отношении экспорта редкоземельных металлов (после введения Китаем ограничений по импорту редкоземельных металлов, которые как считают партнеры, выходят за рамки ВТО) [316].

Таким образом, при общей тенденции динамики роста российского экспорта, в его структуре по-прежнему преобладает сырье. (см. Прилож. III). И можно говорить, что в мировом разделении труда и международном обмене Россия занимает позицию не адекватную ее экономическому потенциалу. Несмотря на декларативность перевода экономики на инновационный путь развития и повышения конкурентоспособности российской продукции на глобальном рынке, практическая реализация экспортной стратегии осуществляется в большей степени на принципах расширения поставок и увеличении физических объемов доминирующих в структуре экспорта продукции

с невысокой добавленной стоимостью, а не за счет диверсификации экспорта в сторону увеличения в ней доли товаров инновационных и высокотехнологичных. Поэтому создание комплексной системы продвижения российского экспорта остается важнейшей стратегической задачей.

3.2. Основные проблемы развития системы поддержки российского экспорта

Проведенное исследование позволило выделить среди проблем, с которыми сталкиваются российские экспортеры на внешних рынках основные:

- 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);

- недостаток квалифицированных специалистов;
- коррупция и др.

В настоящий момент, государством предоставляются меры и инструменты финансовой поддержки экспорта в России, среди них гарантирование операций российских экспортеров, экспортное кредитование (включая долгосрочное), возмещение части процентов ставок по кредитам, страхование экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, льготное кредитование иностранных покупателей, кредитование малого и среднего бизнеса [307]. Осуществляется гарантирование экспортных операций по поставкам российской промышленной продукции, включая машины, оборудование, комплектующие к ним. Оператором данного механизма является «Росэксимбанк». В 2011 году было выделено из средств федерального бюджета 3 млрд. долл. для этих целей. На период с 2012-2014 года на гарантированную поддержку экспорта предусмотрено 9,5 млрд. долл.[307]. Министерство финансов Российской Федерации может инициировать предоставление государственного связанного кредитования на льготных (не рыночных условиях) иностранным покупателям отечественной продукции (включая услуги и работы) на основе обращения иностранного государства-заемщика, в соответствии с межправительственным соглашением.

Российские предприятия-экспортеры имеют возможность привлечь кредиты в российских кредитных учреждениях и во Внешэкономбанке при осуществлении поставок продукции с высокой степенью переработки. В 2012 г. из средств федерального бюджета было выделено 3 млрд. руб. (в 2011 г. - 8 млрд. руб.) для возмещения части затрат по уплате процентов по кредитам [307].

С созданием ОАО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков» (ОАО «ЭКСАР») заработал новый механизм финансовой поддержки экспорта [311]. Помимо предоставления страхового покрытия экспортных кредитов, ОАО «ЭКСАР» ведет совместную разработку программ с ведущими российскими

банками по предоставлению услуг российским экспортерам с целью облегчения их доступа к финансовым ресурсам. К 2013 году ОАО «ЭКСАР» поддержало 38 проектов на сумму 19 млрд. руб. Проекты, застрахованные ОАО «ЭКСАР» приходятся в основном на страны Азии, СНГ, Латинской Америки и Европы.

В России реализуется программа государственной финансовой поддержки предприятий субъектов *малого предпринимательства* (включая фермерские хозяйства), ориентированных на экспорт, которая заключается, главным образом, в субсидировании расходов предприятий. С 2005 по 2011 год было выделено 2,644 млрд. руб. [311]. Данные средства предназначены для субсидирования части затрат, связанных с уплатой процентов по кредитам, с возмещением затрат связанных с оплатой услуг необходимых при совершении экспортных операций по выполнению требований российского законодательства и законодательства страны импортера, затрат связанных с участием в ярмарочных мероприятиях за рубежом, затрат связанных с правовой охраной прав интеллектуальной собственности и др.

В последние годы становятся востребованными схемы *импортного и экспортного факторинга*. Данный вид международных операций используется для наращивания объемов экспортных поставок и используется для предотвращения кассовых разрывов в сделках с надежными контрагентами за рубежом. Опыт развитых стран показывает что использование экспортного факторинга способно стимулировать экспортную деятельность за счет снижения издержек и затрат при осуществлении экспортных операций. В настоящий момент в России такой вид услуг предоставляют 8 компаний: ЗАО «ЮниКредит Банк», ОАО «Промсвязьбанк», Группа компаний НФК, ООО «РОСБАНК Факторинг», ОАО «Газпромбанк», ООО «ГПБ Факторинг», ООО «ФакторРус», ЗАО ФК «Клевер», ФК «Политекс». Доля международного факторинга в обороте рынка факторинга России в 2012 году составила 1,09 %, наибольшего значения этого показателя наблюдалось в 2008 году – 2,69 % [302].

В настоящее время в России практически не используется *лизинг* для продвижения продукции (машин и оборудования) на внешние рынки, поэтому существует необходимость оказания государственной поддержки лизинговых

проектов, особенно в части урегулирования нормативно-правовых аспектов и отработки экономического механизма. Лизинг техники и оборудования является особой разновидностью продвижения экспорта. Опыт развитых стран показывает, что стимулирование экспорта на условиях лизинга способствует продвижению отечественной продукции за рубеж, так как лизинговые сделки в ряде случаев имеют преимущества по сравнению с обычным кредитованием. Так в частности при сделках на условиях лизинга отсутствует необходимость в единовременных крупных инвестициях и возможна оптимизация налогообложения, связанная с нулевой ставкой НДС для продукции, предназначенной для экспорта, что особенно важно для малых и средних предприятий.

Несмотря на положительную динамику увеличения расходов на поддержку экспорта, доля таких расходов невелика по сравнению с другими странами, в т.ч. быстроразвивающимися странами. На поддержку экспорта в России приходится около 0,7 % от расходной части бюджета, для сравнения, аналогичный показатель для Китая составляет 7%.

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

К основным нефинансовым мерам стимулирования экспортного развития российских предприятий предусмотренных программой относят: выявление и устранение ограничений и необоснованных торговых барьеров, предпринимаемых правительствами других стран в отношении российских предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность. Эта работа ведется на двухстороннем и многостороннем уровне. По состоянию на 1 сентября 2013 года в отношении российских товаров применялось 74 ограничительных мер (40 из них антидемпинговые пошлины) 17 странами. По оценкам экспертов, ущерб от применения мер составляет около 1 млрд. долл.[232].

К другим мерам нефинансового поддержки российского экспорта относят информационную поддержку российских экспортеров. С 2010 года функционирует единый портал внешнеэкономической информации Министерства

экономического развития, на котором содержится официальная и аналитическая информация, касающаяся деятельности экспортеров.

С целью осуществления комплексного экспортного развития в России Правительством Российской Федерации в июне 2012 года был принят план мероприятий (дорожная карта) «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» [1], который содержит перечень мероприятий, направленных на создание экспортной инфраструктуры, диверсификацию отечественного экспорта и повышение его вклада в модернизацию национальной экономики. Имплементация основных мероприятий плана рассчитана на период до 2015 года, по окончании которого, в России должна окончательно сформироваться институциональная среда, способная стимулировать экспорт.

Выстраиваемая система поддержки экспорта должна быть способна предоставлять экспортерам качественные финансовые, организационные, информационные, маркетинговые услуги. Ключевым элементом системы является устранение таможенных, административных, фискальных барьеров, усиление координации и взаимодействия всех заинтересованных в развитии экспорта структур. Реализация дорожной карты должна привести к увеличению количества предприятий-экспортеров и диверсификации отечественного экспорта, увеличению доли и наращиванию объемов несырьевого экспорта [1]. Основные индикаторы реализации «дорожной карты» по развитию российского экспорта приведены в табл. 3.5.

В рамках реализации дорожной карты был разработан проект национальной экспортной стратегии до 2018 года, однако стратегия до сих пор не принята и находится в стадии доработки ввиду большого количества замечаний. С целью усиления стратегического планирования и улучшения координации в сфере поддержки экспорта план мероприятий предусматривает создание Совета по развитию экспорта при Президенте Российской Федерации.

Таким образом, анализ механизмов государственной поддержки экспорта свидетельствует о том, что Россия находится в процессе совершенствования системы экспортной поддержки. Продолжается процесс совершенствования

Основные индикаторы реализации «дорожной карты» по развитию
российского экспорта

Контрольный показатель	Год		
	2012	2015	2018
Индекс роста числа организаций-экспортеров (2011 г. – 100 %)	105	130	200
Индекс роста стоимости несырьевого экспорта (2011 г. – 100 %)	106	135	210
Уровень (коэффициент) товарной диверсификации экспорта (от 1 до 96)	> 2, 5	> 3, 5	> 6

Источник: План мероприятий «дорожная карта» Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта, июнь 2012 год.

институциональной базы, совершенствуются инструменты финансовой и нефинансовой государственной поддержки экспортеров.

Однако, существующая на сегодняшний день модель, не способна в полной мере обеспечить эффективную защиту отечественных экспортеров и конкурентоспособность их товаров на зарубежных рынках. Проведенный анализ моделей функционирования национальных систем поддержки экспорта показывает, что важным концептуальным подходом к совершенствованию системы поддержки экспорта должно стать *усиление ее комплексности*.

В настоящий момент существует необходимость в увеличении объемов финансирования экспортных операций, особенно это касается наукоемких товаров и товаров с высокой степенью переработки. Необходимо создание условий для упрощения доступа российских экспортеров к недорогим финансовым продуктам, создание более выгодных условий кредитования экспортных операций.

Анализируя систему государственной поддержки экспорта в России можно сделать вывод, что в настоящий момент справедливо большое внимание уделяется финансовым мерам поддержки (в частности активно развивает свою деятельность предлагая новые продукты ЭКСАР и др.). По мнению автора, не ме-

нее важным направлением экспортного развития в России, должно стать *развитие нефинансовых мер и инструментов поддержки российских экспортеров*. В настоящее время потенциал их применения не использован, а применение – не скоординировано.

С учетом анализа международной практики, были сформулированы основные положения, которые могут быть положены в основу концепции совершенствования национальной системы поддержки экспорта. *Государственное поощрение и создание условий для налаживания субъектами малого и среднего предпринимательства, специализирующегося на производстве высокотехнологичной продукции, производственных цепочек и содействие в формировании альянсов с крупными зарубежными и национальными торговыми и производственными альянсами*. Создание таких связей является одним из ключевых элементов концепции ЮНКТАД [314] «экспортной конкурентоспособности» для поддержки малых и средних предприятий-экспортеров и должно учитываться при совершенствовании системы поддержки экспорта в России.

Другими элементами этой концепции являются: *привлечение прямых иностранных инвестиций в экспортно-ориентированные отрасли экономики и независимая специализация малых и средних предприятий-экспортеров в специфических нишах и производстве товаров с высокой добавленной стоимостью*.

Многочисленные исследования, подтверждают наличие прямой позитивной связи между экспортной диверсификацией и экономическим ростом. Поэтому многие развивающиеся страны считают развитие экспортной конкурентоспособности приоритетной задачей и рассматривают ее в качестве одного из основных факторов обеспечения роста.

В широком смысле под термином «экспортная конкурентоспособность» понимается способность компании, отрасли, регионов, стран или наднациональных образований, находящихся в условиях внешней конкуренции, генерировать относительно высокий уровень факторных доходов и занятости на постоянной и устойчивой основе.

Более полно термин «экспортная конкурентоспособность» раскрыта экспертами Всемирного банка. По методике Всемирного банка экспортная конкурентоспособность измеряется посредством трех основных индикаторов: доля экспорта страны на мировом рынке, показатель Индекса глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index), показатель уровня доходов от реализации экспортных товаров и услуг.

В последние годы наблюдается смена парадигмы в вопросе интернационализации субъектов малого и среднего предпринимательства. Классическая концепция предусматривала подход, при котором чем больше автономных малых и средних национальных фирм выходит на мировые рынки, тем лучше для экспортного развития национальной экономики. Современная же тенденция характеризуется ростом числа малых и средних предприятий-экспортеров, устанавливающих зависимые и взаимозависимые связи с крупными фирмами и «конгломератами». Т.е. помимо увеличения числа прямых экспортных поставок, в настоящий момент, большую значимость приобретает интернационализация малого и среднего предпринимательства посредством налаживания стратегического партнерства и участия в стратегических альянсах, которое осуществляется на разных этапах деятельности, от участия субъектов малого и среднего бизнеса в исследовательских работах до товародвижения и дистрибуции товаров.

Для усиления своих экспортных возможностей малые и средние предприятия-экспортеры устанавливают связи с ТНК и местными крупными фирмами-экспортерами. Такой путь интернационализация в мировые производственные потоки характерен для стран ОЭСР и быстроразвивающихся азиатских стран. Помимо выхода на мировые рынки этот путь открывает малым и средним предприятиям-экспортерам доступ к технологиям и «know-how», к различным ресурсам, в том числе финансовым и создает возможности для получения передового управленческих навыков и стратегий ведения бизнеса.

Однако стоит заметить, что наличие связи с крупными фирмами и ТНК автоматически не означает развитие экспортной конкуренции. Установление эксклюзивных связей с ТНК может привести к появлению анти-конкурентных

практик, созданию нечестных условий для малых и средних предприятий, отсутствию возможностей для передачи know-how и технологий для принимающей стороны.

Усиление влияния ТНК и одновременно растущее число предприятий малого и среднего бизнеса, включающихся в цепочки мирового производства на разных его стадиях, позволяет сделать вывод о том, что на перспективу *рост экспорта будет осуществляться вокруг производственной системы ТНК.*

ЮНКТАД идентифицировал четыре вида связей крупных фирм и субъектов малого и среднего предпринимательства: (а) связи с поставщиками; (б) связи с клиентами, потребителями; (в) связи с технологическими партнерами; (д) «сопутствующий эффект» (развитие взаимно-обуславливающих и взаимовыгодных связей, т. е. когда возникает не просто связь, а качественно новый аспект такой связи, когда развитие одной отрасли создает условия для развития другой отрасли) [314].

Таким образом, обеспечение условий и соответствующей среды для развития связей и нетворинга (англ. Networking) между российскими предприятиями малого и среднего бизнеса и ТНК, крупными национальными фирмами может способствовать увеличению экспортного потенциала российских фирм и их интеграции в мировые рынки товаров и услуг.

2. Важным концептуальным подходом *совершенствования системы механизмов поддержки российского экспорта является подход на микроуровне.* Как правило, большинство сформулированных программ рассматривают процесс экспортного развития на макроуровне и не учитывают особенности этого процесса на микроуровне (на уровне фирм).

Как и компании, реализующие свою продукцию на внутреннем рынке, компании-экспортеры подвержены влиянию национальной конъюнктуры. При этом они подвергаются дополнительным рискам, связанными с колебаниями валютного курса, изменением национального законодательства в стране импортере, дополнительными транспортными издержками и т. д. Конкурентоспособность компании зависит от ее способности быстро реагировать на

изменения внешней конъюнктуры, т.е. ее способности осуществлять своевременные поставки диверсифицированных и качественных товаров по конкурентоспособным ценам.

Согласно существующему мнению специалистов исследующих вопросы экспортного развития (интернационализации) на микроуровне [177], компании-экспортеры и компании, стремящиеся к выходу на рынки зарубежных стран, проходят несколько стадий при осуществлении экспортной деятельности, среди которых различают: стадию информированности, стадию пробных экспортных поставок, адаптационную стадию, стадию заинтересованности в экспортных поставках, оценочную стадию. В зависимости от того в какой стадии находится компания, ей приходится использовать разные ресурсы и решать разные задачи для осуществления своей внешнеэкономической деятельности. Основные этапы и цели стоящие перед компаниями могут быть представлены следующим образом (табл. 3.6)

При этом по нашему мнению доступ к информации важен на всех стадиях: как в деятельности компании-экпортера, уже имеющей опыт работы на внешнем рынке, так и для компании, находящейся на доэкспортной стадии, а также в случае «рожденные глобальными». Поэтому основной государственной системы поддержки экспорта должно стать «информационное ядро», обеспечивающее хозяйствующих субъектов разнохарактерной (экономическая, коммерческая, статистическая, правовая, научно-техническая и др.) и содержательной информацией для эффективного осуществления поисковой деятельности компании («предварительная информация» для выбора внешнего рынка, постановки задач, разработки стратегии выхода и др.), так и оперативной работы экспортера («первичная информация» и «вторичная информация», необходимая для ведения переговоров, подготовки, заключения и исполнения экспортного контракта и др.).

«Информационное ядро» системы поддержки экспорта должно включать качественную и количественную информацию:

Стадии экспортного развития (интернационализации) на микроуровне

Стадия	Основная задача
Стадия информированности	доступ к информации о зарубежных рынках и потенциальных клиентах
Стадия пробных экспортных поставок	коммуникация, логистика
Адаптационная стадия	реализация продукции
Стадия заинтересованности в экспортных поставках	выбор наиболее оптимальных механизмов, способов реализации экспортных поставок
Оценочная стадия	оценка успешности экспортных поставок (в зависимости от результатов: прекращение поставок, уход с рынка и переориентация на новые рынки, увеличение числа клиентов и объемов поставок, прекращение экспорта и концентрация на внутреннем рынке)

Источник: составлено автором по данным Grigoryan K. "The Key Issues of Export Promotion Policy at the Macro- and Micro Levels"

- о перспективных внешних рынках (товарах, ценах, клиентах, деятельности конкурентов и др.) и трендах их развития;

- о состоянии внешней макросреды (политические, социально-экономические, демографические, технико-технологические и др.) в стране-импортере и прогнозы по ее динамике;

- о мировых технологических достижениях и лучших мировых образцах в конкретной отрасли, альтернативных технологиях и товарах (особенно с позиции энергосбережения, экологичности, материалоёмкости и пр.);

- о возможностях и условиях привлечения внешних ресурсов (финансовых и нефинансовых), мерах и механизмах поддержки хозяйственной (экспортной) деятельности;

- о состоянии инфраструктуры осуществления экспортной деятельности (транспортная инфраструктура, банковская сеть и др.);

- о деловой культуре, обычаях и традициях в стране-импортере, проблемах кросскультурных взаимоотношений, правилах ведения переговоров и деловом этикете;

- об изменениях внешней среды экспортной деятельности компании и ситуации на рынке, носящая оперативный характер (для своевременной корректировки действий экспортера) и пр.

Таким образом, система мер государственной поддержки предприятий-экспортеров должны совершенствоваться с учетом потребностей последних и носить четко выраженный адресный характер. Важно создать такие условия и бизнес-среду, в которых у компаний имелась бы возможность для *оптимизации* имеющихся в ее распоряжении ресурсов – финансовых, технологических, человеческих и т.д., а в случае необходимости - доступ на рынки этих ресурсов.

3. Еще одним важным направлением совершенствования системы поддержки экспорта является *развитие региональной инфраструктуры*, представленной сегодня в России в виде региональных центров поддержки экспортеров (РЦПЭ). Это направление особенно актуально для России, учитывая ее протяженность, территориальные особенности, а также экспортную специализацию российских регионов. Речь идет о необходимости создания новых и дальнейшем совершенствовании уже существующих РЦПЭ. Деятельность таких центров особенно важна для регионов не специализирующихся на экспорте сырьевой продукции. Как показывает мировая практика, подобные структуры оказывают эффективную поддержку экспортно-ориентируемым малым и средним предприятиям, нуждающимся в большей степени, чем крупные в государственной поддержке для выхода на зарубежные рынки. Такие центры поддержки, как правило, предоставляют консультационную помощь экспортерам, оказывают содействие в поиске зарубежных партнеров, участвуют в организации всевозможных бизнес-миссий, семинаров, форумов, проводят обучение и образовательные программы для экспортеров.

В настоящий момент в России существует 41 РЦПЭ. Большинство из центров были учреждены в последние годы и в настоящий момент уступают по масштабам и эффективности, аналогичным структурам в большинстве развитых стран. Слабым звеном деятельности таких центров является отсутствие адресного характера предоставляемой помощи экспортерам. В связи с этим, необходим дифференцированный подход в предоставлении помощи, в зависимости от степени интернационализации предприятий. Разграничение предприятий-экспортеров на несколько групп: предприятия находящиеся на пред-экспортной стадии, обладающие экспортным потенциалом, предприятия находящиеся на «входе на мировые рынки», предприятия-экспортеры.

4. В настоящий момент существует тенденция *увеличения степени относительной вовлеченности всех субъектов общества для усиления экспортной конкурентоспособности предприятий-экспортеров*. Как показывает опыт развитых стран, взаимодействие с деловыми кругами и экспертным сообществом является необходимым условием совершенствования системы поддержки экспорта. Для развитых стран характерна высокая доля участия компетентных представителей деловых кругов в предоставлении аналитических отчетов, исследований, их участие в законотворческом процессе. В развитых странах, доля участия крупных компаний в научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработках значительно превышает аналогичный показатель развивающихся стран.

Среди основных субъектов экспортного развития помимо государства нужно выделить частный сектор и международное сообщество. В концепции «экспортной конкурентоспособности» ЮНКТАД сформулированы рекомендации для всех вышеперечисленных субъектов.

Если государству принадлежит ключевая и координирующая роль в развитии прямых и косвенных методов поддержки, привлечению инвестиций, созданию благоприятного делового климата в стране, то участие частного сектора (крупных компаний и ТНК) в совершенствовании системы поддержки экспорта может осуществляться посредством его привлечения к развитию

экспортной инфраструктуры в виде предоставления финансовой поддержки при финансировании проектов. Помощь крупных компаний может также выражаться в предоставлении квалифицированных специалистов в области маркетинга, менеджмента, аудита и т.д. Кроме того, вовлеченность крупных компаний в процесс экспортного развития проявляется в суб-контрактных отношениях с малым и средним бизнесом, о чем было сказано выше.

В рекомендациях для международного сообщества ЮНКТАД предлагает расширить сферу охвата корпоративной ответственности транснациональных компаний, и включить в нее помимо вопросов связанных с защитой окружающей среды и социальной ответственности, вопрос об ответственности за развитие связей с малыми и средними предприятиями. Такое предложение коррелируется с концепцией «Глобального договора» ООН [319], представляющего собой добровольную инициативу по содействию устойчивого развития и ответственной гражданской позиции корпораций в области прав человека, трудовых отношений, охраны окружающей среды и борьбы с коррупцией.

Опыт развитых стран показывает, что одним из наиболее эффективных механизмов поддержки производства высокотехнологичной и конкурентоспособной продукции является практика государственно-частного партнерства (ГЧП). В настоящее время в России, ГЧП осуществляется в основном в развитии транспортной и социальной инфраструктуры и практически не используется при разработке новой продукции, конкурентоспособной на внешних рынках, а также организации и дальнейшем развитии ее производства, что очень важно для производства с длительным воспроизводственным циклом [153]. Хотя, преимущества такого подхода очевидны: привлечение внебюджетных средств при производстве продукции с длительным воспроизводственным циклом, особенно в условиях отсутствия достаточного объема бюджетного финансирования, использование управленческого опыта и передовых технологий частного партнерства при реализации высокотехнологичных проектов, улучшение инвестиционного климата, привлечение инвесторов, в том числе, иностранных. [99].

Сложившаяся ситуация связана, прежде всего, с отсутствием в нашей стране развитой нормативно-правовой базы, регулирующей данную сферу. В настоящий момент ГЧП регулируется Федеральным законом ФЗ-№ 115 от 21 июля 2005 г. «О концессионных соглашениях в Российской Федерации», а также положениями Гражданского и Налогового кодекса РФ, отдельными постановлениями правительства Российской Федерации и нормативно-правовыми актами регулирующие ГЧП на региональном уровне. Федеральный закон «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» находится на рассмотрении в Государственной Думе. Кроме того, недостаточное использование ГЧП связано с наличием неразвитой институциональной средой (отсутствие специализированных государственных структур, обладающих компетенциями и полномочиями на проработку и сопровождение ГЧП), высокими рисками для частых инвесторов и монопольной средой, не позволяющей частным компаниям участвовать в ГЧП проектах на конкурентных условиях. Таким образом, необходимы соответствующие работы в этом направлении.

5. *Развитие экспортной конкуренции через содействие развитию торговли.* Экспортная деятельность - главная составляющая международной торговли. Между развитием торговли и экспортной конкурентоспособностью наблюдается прямая связь, развитие торговли приводит к повышению экспортной конкурентоспособности, что приводит к экспансии экспорта, обеспечивая экономическое развитие и способствуя увеличению потоков на мировых товарных рынках (рис.3.1)

Согласно определению ВТО содействие развитию торговли предусматривает комплекс мер по упрощению и гармонизации таможенных и иных процедур с целью стимулирования международной торговли. Россия, став полноправным членом ВТО, активно участвовала в процесс подготовке Соглашения о содействии развитию торговли («Agreement on Trade Facilitation»), которое было подписано членами ВТО в 2013 году, после девятилетнего переговорного процесса на Министерской конференции ВТО. Соглашение предусматривает введение единых стандартов к таможенному оформлению товаров



Рис. 3.1. Содействие развитию международной торговли и экспортная конкурентоспособность

Источник: составлено автором по данным

Данное соглашение состоит из двух частей, первая часть содержит положения о таможенной очистке товаров, и прояснят V, VII и X статьи ГАТТ, вторая часть содержит положения об особом и дифференцированном подходе к наименее развивающимся и развивающимся странам, применяемом с целью создания условий для выполнения положений соглашения этими странами [315]. Участие России в этом процессе будет способствовать стимулированию торговли с зарубежными партнерами.

6. В современных условиях, среди государственных нефинансовых мер экспортной поддержки большую роль играет *торговая (экономическая) дипломатия*, которая представляет собой политику государства и

межгосударственных объединений, определяющую условия доступа на внутренний рынок иностранных товаров и услуг, а также обеспечивает доступ собственных товаров и услуг на внешние рынки [77]. Торговая дипломатия имеет цель повышения конкурентоспособности страны на международном уровне и осуществляется с использованием различных методов от поддержки отдельных предприятий, поисков контрагентов и т.д. (микроуровень) до привлечения инвестиций, продвижения национальных стандартов, выработки общенациональной позиции по конкретным вопросам, участия в региональных и международных отношениях (макроуровень).

Важным элементом государственной системы поддержки российских экспортеров являются *торговые представительства в иностранных государствах*. В настоящий момент торговые представительства Российской Федерации представлены в 53 странах мира [232]. С целью оптимизации работы торговых представительств правительство России одобрило концепцию их реформирования, которая будет осуществляться в период 2012-2016 годов. Предполагается проведение усовершенствования нормативной базы торгпредств, введение новых регламентов работы и другие меры с целью расширения их функций и превращения в мощный инструмент для продвижения внешнеполитических интересов России.[232]. С учетом мирового опыта можно рекомендовать усилить место торговых представительств в национальной системе поддержке экспорта с учетом использования соответствующих методов, в основе которых может лежать принцип двойственности рыночной коммуникации, выступающей – с одной стороны как *отправитель информации* (стремясь проинформировать рынок и побудить его совершить действие в интересах экспортера), а с другой - как *получатель информации* (прислушиваясь к сигналам рынка адаптировать их к целям национальных экспортеров, выявить новые эффективные коммуникации).

Говоря об экономической дипломатии надо отметить, что проведенный анализ выявил сильную черту российской экономической дипломатии - является защита интересов крупных геополитических проектов, подобных проектам

«Северный поток» и «Южный поток». В тоже время в России отсутствует единая система поддержки бизнес-операций малого и среднего бизнеса [124]. В развитых странах (США, Великобритании, Франции, Германии и др.), а также некоторых азиатских стран государственная поддержка этого сегмента экономики носит системный, четко выраженный характер. Реформа торговых представительств предполагает активизацию их работы с целью удовлетворения потребностей малого и среднего бизнеса.

Не менее важным элементом системы поддержки экспортеров является *деятельность Торгово-промышленных палат (ТПП)*, оказывающих разнообразные услуги экспортерам (информационные, консультативные и третейские). ТПП во всем мире обладают значительным потенциалом в осуществлении представительства и защиты интересов предприятий-экспортеров за рубежом, в развитии партнерских отношений с деловыми кругами зарубежных стран. Немаловажной функцией ТПП для развития экспортной деятельности является предоставление компаниям информации в изучение рынков, предоставление рекламных и консультационных услуг, формирование реестра компаний с надежной деловой репутацией и др.

Необходимо дальнейшее стимулирование деятельности ТПП для защиты интересов отечественных предприятий-экспортеров, более тесное сотрудничество государства и ТПП в осуществлении ими функций по поддержке экспортной деятельности российских компаний.

Учитывая важность института торговых представительств и ТПП в осуществлении внешнеэкономической деятельности, необходимо включить в число приоритетных задач торговых представительств и ТПП реализацию экспортного потенциала отечественной продукции по отдельным отраслям, с особым акцентом на высокотехнологичные и экологические отрасли и предприятия-экспортеры, особенно представляющие малый и средний бизнес страны.

7. *Моральным стимулированием экспортеров* можно считать практику проведения конкурса «лучший экспортер». Такие мероприятия проводятся с

целью стимулирования внешнеэкономической деятельности отечественных предприятий и способствуют их выходу на международные рынки, повышению конкурентоспособности экспортируемой продукции, увеличения ее объема и улучшения ее качества. Министерство промышленности и торговли Российской Федерации ежегодно проводит конкурс «Лучший российский экспортер» в 28 отраслях по следующим номинациям: лучший российский экспортер отрасли; лучший российский экспортер отрасли в страны СНГ; самый динамично развивающийся российский экспортер отрасли [353].

Практика показывает что, звание «лучший экспортер» служит своеобразным знаком качества предприятия, подтверждением его деловой репутации, поэтому такие меры поддержки крайне важны для предприятий малого и среднего бизнеса. Необходимо целенаправленное использование подобных механизмов стимулирования для предприятий малого и среднего бизнеса. Подобная практика существует в регионах, но имеет ограниченное распространение. В частности, Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства провел областной конкурс «Лучший экспортер Омской области 2012 года» между экспортноориентированными субъектами малого и среднего предпринимательства Омской области, Аналогичные мероприятия проводились в Новосибирской области и других регионах России. Развитие подобных конкурсов в регионах будет способствовать привлечению внимания к экспортной деятельности, и, в конечном итоге, повышению конкурентоспособности экспортно-ориентируемых предприятий.

8. Опыт развитых и некоторых развивающихся стран свидетельствует о том, что успешному построению национальной системы поддержки экспорта способствует *кластерный подход*. Для многих стран торговая либерализация не является возможной на краткосрочную и среднесрочную перспективу. Вместо этого, страны проводят либерализацию торговли и инвестиций на географически или административно ограниченных территориях – особых экономических зонах, специальных промышленных зонах, зонах свободной торговли. Общей чертой таких свободных экономических зон является их особый режим, который

предусматривает налоговые послабления, упрощение административных, экспортных и импортных процедур и др.

Во многих странах, особенно быстроразвивающихся, свободные экономические зоны [104] стали эффективным инструментом стимулирования экспорта, так как изначальной целью их создания – это увеличение объемов и диверсификация экспорта, привлечение инвестиций, внедрение новых технологий на производстве и решение вопросов занятости местного населения.

Концепции кластерного подхода отвечает инициатива Президента Российской Федерации В.Путина о создании в стране территорий опережающего развития. Территории опережающего развития представляют собой специальные экономические зоны с льготным инвестиционным климатом и упрощенным административным регулированием, создающиеся с целью привлечения инвестиций и развития регионов Дальнего Востока и Восточной Сибири.

Территории опережающего развития предусматривают создание особого режима, способного стимулировать развитие несырьевого экспорта, внедрение новых технологий в производственном процессе, создание десятки тысяч новых рабочих мест в регионе. Несмотря на существование на Дальнем Востоке особой экономической зоны в Магаданской области и портовой зоны в Хабаровском крае, существенного развития данных территорий не произошло. Это связано с тем, что резиденты особых экономических зон находятся в прямой зависимости от деятельности добывающих предприятий и не обладают конкурентоспособностью в привлечении инвесторов в перерабатывающее производство.

В феврале 2014 года Правительство объявило о создании специального налогового режима в потенциальных территориях, объявлено о снижении ставки налога на прибыль до 10 % (в целом по стране – 20 %) и снижении ставки налога на доходы физических лиц до 7 % (в стране – 13 %). К 1 июня 2014 года Правительство Российской Федерации должно определить критерии оценки и сформировать перечень таких территорий.

С нашей точки зрения основными критериями должны стать *комплексные требования* по достижению показателей производства соответствующих лучшим

мировым образцам по ценовым и технологическим критериям, в т.ч. степени экологичности и энергоэффективности.

Проведенный анализ свидетельствует, сложившаяся на сегодняшний день система поддержки экспорта в России нуждается в дальнейшем реформировании и совершенствовании ее инструментов с целью изменения специализации страны в международном разделении труда и повышения экспортной конкурентоспособности российских производителей товаров и услуг.

С учетом проведенного анализа финансовых и нефинансовых инструментов поддержки экспорта, по мнению автора, можно выделить несколько важных концептуальных направлений совершенствования системы поддержки экспорта в России: учет особенностей микро- и макроуровня системы поддержки экспорта; обеспечение всем компаниям-экспортерам равного доступа к существующим механизмам поддержки экспорта; создание преференциальных условий для малого и среднего бизнеса, ориентированного на экспорт; усиления значения «информационного ядра» в государственной системе поддержки экспортеров.

3.3. Разработка рекомендаций по повышению эффективности применения мер и механизмов поддержки экспорта в России

В современных условиях выход на внешние рынки товаров и услуг остается сложной задачей. Повышению эффективности экспортной деятельности способствует формирование долговременных стабильных взаимосвязей с регионами мира. Однако, как показали исследования, российские компании-экспортеры промышленной продукции в значительной степени в своей внешнеэкономической деятельности ориентированы на новые развивающиеся рынки, привлекательные для получения высокой прибыли от участия в экспортных проектах. Как правило, это рынки государств с изменяющейся макросредой.

России приходится совершенствовать свою систему поддержки экспорта в условиях общей нестабильности мировой экономики, усиления глобальной

конкуренции и острой борьбе за новые рынки сбыта. Увеличивается влияние быстрорастущих экономик мира, прежде всего Китая, Индии, Бразилии и др., растут активность государств в торгово-политической сфере, протекционизм.

Несмотря на то, что в последние 10-15 лет большинство стран включались в процесс внешнеторговой либерализации, проявляющейся в устранении количественных ограничений и снижении тарифов, общий уровень тарифной защиты остается довольно высоким. Мировой финансовый кризис способствовал увеличению числа протекционистских мер и практик, применяемых правительствами разных стран для защиты внутреннего рынка. Согласно данным исследования специалистов «Глобал Трайд Алерт» [301], с начала финансово-экономического кризиса был зафиксирован значительный рост количества протекционистских мер, в основном нетарифного характера – это лицензирование, требования о техническом соответствии и о безопасности продукции и т. д.

Аналогичные заключения были сделаны экспертами ЮНКТАД, согласно которым с 1995 года по настоящее время произошло практически тридцатикратное увеличение масштабов использования нетарифных барьеров включая меры технического регулирования и применение административных и таможенных процедур. Одновременно, как мы отмечали выше, необходимо не столько увеличение объемом российского экспорта, как его структурная перестройка, диверсификация с увеличением в экспортной структуре доли готовых изделий и высокотехнологичных товаров.

Существующая на сегодняшний день модель национальной системы поддержки экспорта не способна в полной мере обеспечить эффективную защиту экспортеров и их конкурентоспособность на зарубежных рынках. Россия стоит перед сложной задачей совершенствования в кратчайшие сроки системы поддержки экспорта отечественных компаний с учетом стратегий развития страны и требований международных организаций.

Совсем недавно российским правительством был принят ряд программных документов, касающихся развития экспорта. Это государственная программа

«Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности», «Стратегия инновационному развитию Российской Федерации на период до 2020 года». С целью модернизации и технологического развития российской экономики Указом Президента в июле 2011 года были определены приоритетные направления развития науки и техники. Среди прочих, к ним относят: информационные и коммуникационные технологии, перспективные виды вооружения, атомная энергетика и развитие возобновляемых источников энергии. Среди обозначенных областей есть технологии нового технологического уклада: нано-технологии, биотехнологии и биоинженерия. Развитие областей указанных областей несомненно будем способствовать улучшению позиции России на рынке высокотехнологичных продуктов [37]. Среди главных задач этих программных документов – стимулирование экспорта с высокой добавленной стоимостью.

Напомним, что в 2013 году была принята и «Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 года», которая определила основные принципы, цели, приоритеты и направления внешнеэкономической политики. В ближайшее время ожидается принятие национальной стратегии развития экспорта. Все эти меры должны способствовать решению главной цели реформирования российской экономики – переходу ее на инновационный путь социально-экономического развития.

В этой связи с учетом оценки опыта функционирования национальных систем поддержки экспорта в зарубежных странах и России по мнению автора модель дальнейшего совершенствования должна учитывать важные концептуальные элементы (рис.3.2)

Учитывая успешный опыт зарубежных стран в экспортом развитии и принимая во внимание рекомендации международных организаций, сформулированы следующие предложения по совершенствованию существующей системы.

- Автор полностью поддерживает позицию о необходимости принятия национальной экспортной стратегии. Разработка согласованной концепции развития национального экспорта с участием в этом процессе всех

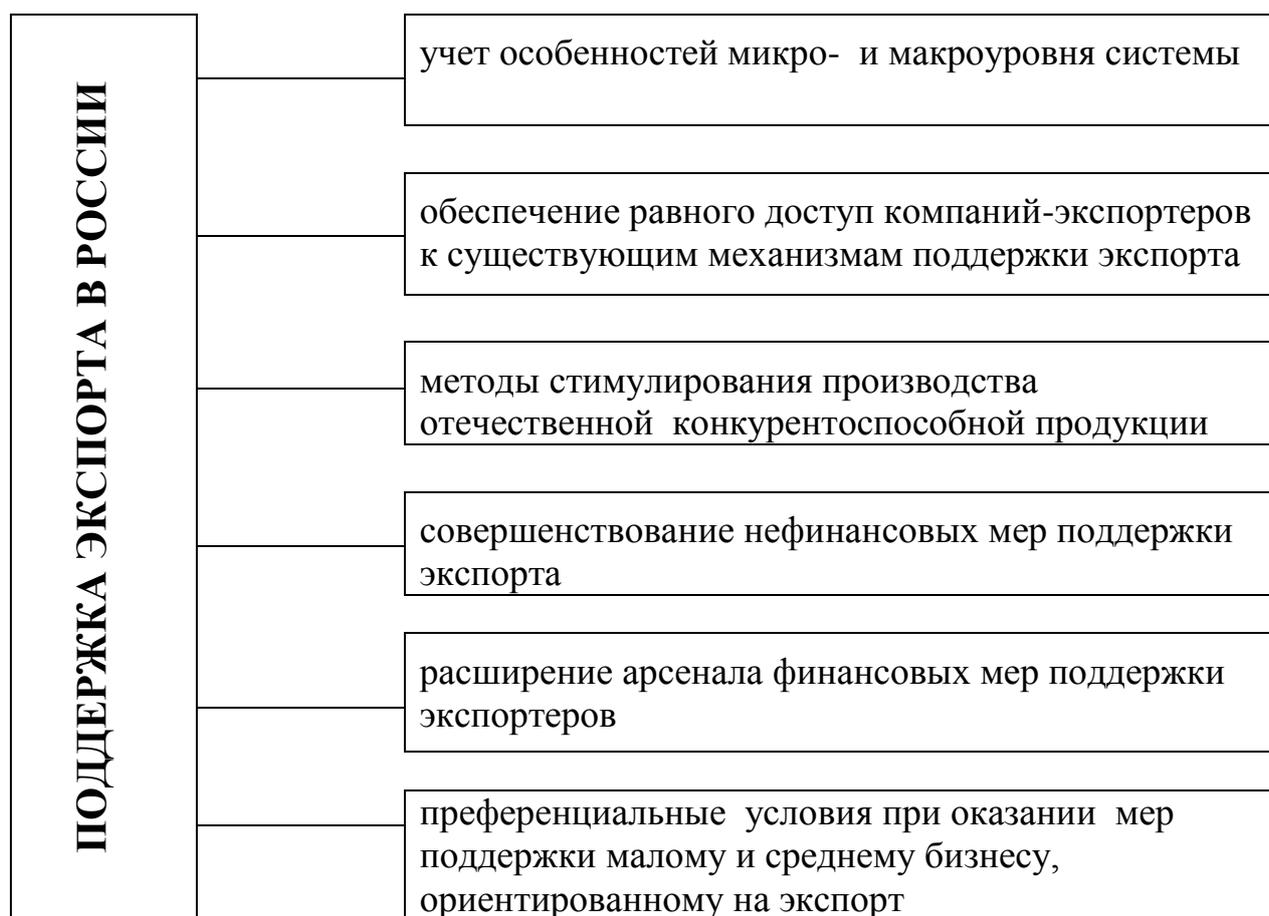


Рис. 3.2 Элементы системы поддержки экспорта в России

Источник: составлено автором

заинтересованных сторон. Обязательства и четко заявленная позиция правительства в вопросе экспортной поддержки и развитии экспортной конкуренции является позитивным сигналом для национальных и иностранных инвесторов и способствует формированию благоприятного делового климата.

- Необходимо сформулировать комплексную программу единой системы поддержки российских малых и средних предприятий-экспортеров или предприятий имеющий экспортный потенциал. Российский крупный бизнес, как правило, имеет доступ к инструментам поддержки, для малого и среднего бизнеса в России единой системы поддержки экспорта нет.

- Поощрением государством и создание связей между субъектами малого и среднего предпринимательства, специализирующегося на производстве высокотехнологичной продукции, производственных цепочек и содействие в

формировании альянсов малых и средних предприятий с крупными зарубежными и национальными торговыми и производственными компаниями.

- Поддержка малого и среднего предпринимательства через практику государственно-частного партнерства.

- Разграничение предприятий-экспортеров на несколько групп: предприятия находящиеся на предэкспортной стадии, обладающие экспортным потенциалом, предприятия находящиеся на «входе на мировые рынки», предприятия-экспортеры. Предоставление помощи в зависимости от степени интернационализации предприятий. Меры поддержки предприятий экспортеров должны осуществляться с учетом их потребностей, т.е. носить адресный характер.

- Усовершенствование прямых мер и методов поддержки экспортеров, создание новых финансовых продуктов, разработанных на базе всего арсенала разрешенных инструментов – кредитование, возмещение процентов по кредитам, лизинг и т.д., обеспечение их доступности, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса.

- В настоящий момент существует необходимость в увеличении объемов финансирования экспортных операций, особенно это касается наукоемких товаров и товаров с высокой степенью переработки. Необходимо создание условий для упрощения доступа российских экспортеров к недорогим финансовым продуктам, создание более выгодных условий кредитования экспортных операций.

- Совершенствование системы выявления и устранения торговых барьеров и ограничений для российской продукции на внешних рынках. В настоящий момент, Министерство экономического развития Российской Федерации ответственно за идентификацию и анализ ограничительных мер, проведение консультаций с торговыми партнерами с целью устранения ограничений. Привлечение компетентных российских специалистов и экспертов из предпринимательского сообщества к этому процессу. Подготовка высококвалифицированных специалистов в области норм и стандартов ВТО, с

целью использования всех механизмов защиты российских компаний, предусмотренными соглашениями этой организацией.

- Совершенствование нефинансовых методов поддержки экспортеров, с использованием положительного зарубежного опыта и практик.

- Создание эффективных инструментов поддержки экспортеров за рубежом, в том числе оптимизация работы торговых представительств Российской Федерации с целью удовлетворения реальных потребностей российских экспортеров, особенно представителей малого и среднего бизнеса и выполнения задачи по привлечению иностранных инвестиций в национальную экономику. Дополнение функций торговых представительств функциями «сервисные центры» с полным комплектом сопровождения клиентов (поиск контрагентов, предоставление информационной поддержки, помощь в оформлении сделок и т. д.)

- Учитывая, территориальные особенности России, ее протяженность, а также экспортную специализацию российских регионов, необходимо улучшение региональной экспортной инфраструктуры за счет создания новых, дальнейшего развития и совершенствования уже существующих РЦПЭ, которые должны действовать по принципу «одного окна»

- Предоставление отечественным экспортерам юридической помощи и юридической защиты.

- Реализация программы развития территорий опережающего развития в Восточной Сибири и на Дальнем Востоке.

- Проведение государственной политики в области поддержки трансфера технологий и поощрения справедливой конкуренции.

- Создание благоприятного инвестиционного климата с целью привлечения капитала. Проведение соответствующей государственной политики по привлечению иностранного инвестирования. Постоянное улучшение условий для привлечения инвесторов, уход от создания сравнительных преимуществ в привлечении инвестиций за счет дешевой рабочей силы и дешевого сырья.

- Согласованность отраслевых программ развития с программой экспортного развития, а также с программой развития малого и среднего

предпринимательства; отсутствие такой согласованности может привести к исчезновению малого и среднего предпринимательства.

- Улучшение координации между различными ведомствами и организациями ответственными за государственную поддержку экспорта. В настоящий момент эту функцию выполняют Министерство экономического развития, Министерство промышленности и торговли, Министерство финансов, Банк Росэксимбанк, Внешэкономбанк, ЭКСАР и др. деятельность их не всегда скоординирована.

- Создание благоприятной антимонопольной среды для малых и средних предприятий. Данное направление включает в себя: упрощение административных и таможенных процедур, развитие доступной инфраструктуры – транспорт, телекоммуникации, энергетика, и другой инфраструктуры необходимой для внутренней и внешней торговли – тестовые лаборатории, центры сертификации и др., борьба с коррупцией и другие меры.

- Проведение соответствующей тарифно-таможенной политики с целью создания экспортно-ориентированных технологических отраслей российской экономики (стимулирование импорта, не имеющего отечественных аналогов технологического оборудования и экспорт российской высокотехнологичной продукции).

- Совершенствование налоговых методов поддержки экспортеров (совершенствование практики возврата НДС, вопросов об ускоренной амортизации и др.).

- Создание специализированных структур, главная миссия которых должна заключаться в поддержке и лоббировании отечественных экспортеров.

- Формирование позитивного образа России и российских компаний за рубежом.

Таким образом, в настоящий момент перед Россией стоит стратегическая задача – это совершенствования национальной системы поддержки экспорта на базе создания комплексной и полноценной экспортной инфраструктуры, содержащей весь арсенал мер и инструментов для поддержки российских

экспортеров и повышения их конкурентоспособности на мировых рынках. От успешной реализации этой задачи будет зависеть, сможет ли Россия интегрироваться в мировую экономическую систему или останется сырьевой базой развитых стран.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведенного исследования сделаны следующие выводы

1. В результате анализа эволюции и последующего обобщения различных взглядов на роль государства в международном обмене и развитии внешнеэкономической деятельности в стране показано, что в рыночной экономике государство должно выступать как гарант хозяйственной деятельности компаний, формировать нормативно-правовое поле ведения бизнеса, обеспечивать справедливую конкуренцию и выравнивать условия хозяйствования. Применение мер и инструментов государственного воздействия на внешнеэкономическую деятельность должны быть направлены на укрепление конкурентных позиций национальных экспортеров на мировом рынке, сглаживание диспропорции, вызванных политической и экономической нестабильностью.

2. Исследование проблем, связанных с изменением роли государства во внешнеэкономической деятельности в России показало, что несмотря на сложности перехода к рыночным принципам регулирования внешнеэкономической деятельности в стране в этот период были заложены основы национальной системы поддержки экспорта, стали использоваться новые меры и инструменты, и были созданы новые соответствующие структуры.

3. Анализ взглядов на проблематику работы позволил уточнить категорию «государственная поддержка экспорта» *государственная поддержка экспорта направлена на укрепление конкурентоспособности национальных компаний на международных рынках, создание условий для лучшего продвижения интересов национального бизнеса на внешние рынки и имеет наступательный характер.* Можно говорить, что поддержка экспорта способствует развитию национального высокотехнологичного производства, инновационному развитию государства.

4. Показано, что до настоящего времени существует неоднозначность мнений о возможностях, правомерности и эффективности применения различных мер поддержки экспорта. На основе проведенного исследования в работе

раскрыто содержание и предложена типология финансовых и нефинансовых мер и инструментов. Доказано, что в место в общей системе мер по поддержке экспорта в условиях нестабильности занимает система снижения рисков международных коммерческих операций.

5. Установлено, что в мировой практике финансовые институты поддержки экспорта используют *три модели в своей деятельности*: в основу *первой модели* положена специализация финансового института на кредитовании, предоставлении гарантий, торгового и проектного финансирования (например Банк Международного Сотрудничества Японии, Шведская Экспортно-кредитная корпорация и др.); *вторая модель* предполагает страхование рисков (Экспортно-Страхового Агентство Японии, Норвежское Агентство по страхованию экспортных кредитов и др.); *третья модель* использует комбинированные продукты и услуги (Экспортно-Импортный банк Соединенных Штатов Америки, Корпорация зарубежных частных инвестиций США, Эйлер Гермес Кредитферзихерунгс-АГ, Департамент гарантий экспортных кредитов Великобритании, Канадская Корпорация по развитию экспорта, Корпорация по экспортному финансированию и гарантиям Австралия и др.

6. Достаточно типичным для развитых стран является тесное взаимодействие государственных структур, осуществляющих поддержку экспорта с предприятиями-экспортерами, торговыми и коммерческими финансовыми организациями. Основным субъектом национальных систем поддержки экспорта развитых стран, реализующим финансовые меры поддержки, остаются специальные финансовые организации и банки (в частности экспортно-импортные банки в США и Японии, Банк внешней торговли во Франции и др.), находящиеся под контролем государства.

7. Под влиянием макроэкономической нестабильности происходит увеличение доли операций по гарантированию и страхованию экспортных кредитов. После мирового финансового кризиса в 2008 г., члены Бернского союза возместили около 22 млрд. долл. экспортерам и инвесторам во всех регионах мира. В 2012 г. членами Бернского союза коллективно застрахованы 1,8 трлн.

долл. экспорта и прямых иностранных инвестиций - более 10 % международной торговли. Активизируются меры по стимулированию экспортного производства, борьба с протекционизмом, поддержка экспортеров - субъектов малого и среднего бизнеса, для чего используется широкий арсенал финансовых и нефинансовых мер и инструментов, применяемых как на доэкспортной и экспортной стадиях интернационализации.

8. Оценка мировой опыта применения мер и инструментов поддержки позволил выделить несколько типов организации национальных систем поддержки экспорта в развитых странах.

Первый тип построения национальной системы поддержки экспорта основывается на позиции главенства рынка, сохранении максимальной свободы хозяйствования и ведения внешнеэкономической деятельности хозяйствующими субъектами. *Второго типа* - позиции государства сильны, ориентированы на международный спрос, реализуется интенсивная государственная политика поддержания конкуренции, широко используются комплексные меры по поддержке экспорта, стимулирование технологического развития экспортеров, включая механизмы государственно-частного партнерства. Особенностью *третьего типа* является более слабая позиция государства и его вмешательства в поддержку экспорта, чем в предыдущей модели, однако более сильная, чем в первой модели. Системы *четвертой группы* имеют высокую степень участия государства. Общим для *пятой группы* - основы были заложены в ходе реформ внешнеторговой деятельности, перехода от плановой к рыночной.

9. Проведенный анализ показал, что общим для всех стран является то, что практически все страны быстро отреагировали на изменение мировой конъюнктуры, увеличив их гибкость и комплексность используемых механизмов. По мере нарастания нестабильности мировой экономики финансовые институты расширяют перечень продуктов.

10. По мнению автора модель дальнейшего совершенствования системы поддержки экспорта в России должна учитывать важные элементы учета особенностей микро- и макроуровня системы; обеспечение равного доступа

компаний-экспортеров к существующим мерам; совершенствование финансовых и нефинансовых мер, создание преференциальных условий при оказании мер поддержки малому и среднему бизнесу, ориентированному на экспорт

11. В работе сформулированы основные концептуальные положения в части развития элементов системы поддержки экспорта в России.

По нашему мнению основной государственной системы поддержки экспорта должно стать «информационное ядро», обеспечивающее экспортерам доступ к информации на макро– и микроуровнях (экономической, коммерческой, статистической, правовой, научно-технической и др.) для эффективного осуществления как поисковой деятельности компании («предварительная информация» для выбора внешнего рынка, постановки задач, разработки плана производства, финансирования, стратегии выхода и др.), так и оперативной работы экспортера («первичная информация» и «вторичная информация», необходимая для ведения переговоров, подготовки, заключения и исполнения экспортного контракта и др.). Это позволит создать такие условия, в которых у бизнеса имелась бы возможность для *оптимизации* имеющихся в его распоряжении ресурсов, а в случае необходимости – доступа на рынки этих ресурсов.

12. Необходимо развивать государственное поощрение и создание условий для налаживания предприятиями (особенно субъектами малого и среднего предпринимательства, специализирующихся на производстве высокотехнологичной продукции), связей (деловых сетей), производственных цепочек с крупными зарубежными и национальными торговыми и производственными альянсами, а также для привлечения прямых иностранных инвестиций в экспортно-ориентированные отрасли экономики, формирования независимой специализации малых и средних предприятий-экспортеров в специфических нишах товаров с высокой добавленной стоимостью.

13. Для повышения эффективности работы системы важно увеличение степени относительной вовлеченности всех субъектов общества и усиления экспортной конкурентоспособности предприятий-экспортеров предложено

применение механизмов государственно-частного партнерства и привлечение внебюджетных средств (в т.ч. при производстве продукции с длительным воспроизводственным циклом, развитии объектов инфраструктуры экспортной деятельности и др.), использование управленческого опыта и передовых технологий частного бизнеса (особенно при реализации высокотехнологичных проектов), привлечение инвесторов, в том числе, иностранных и др.

14.В российской практике важно развивать методы торговой (экономической) дипломатии от микроуровня (поддержки отдельных предприятий, поисков контрагентов и т.д.) до макроуровня (привлечения инвестиций, продвижения национальных стандартов, выработки общенациональной позиции по конкретным вопросам, участия в региональных и международных отношениях и др.). С учетом мирового опыта можно рекомендовать усилить роль в национальной системе поддержке экспорта торгово-промышленных палат и торговых представительств в зарубежных странах и др.

15.В работе выделены и анализируется и другие возможные направления совершенствования системы поддержки экспорта (развитие региональной инфраструктуры, представленной сегодня в России в виде региональных центров поддержки экспортеров; усиление адресности поддержки и выделении нескольких групп предприятий-экспортеров, подготовка высококвалифицированных специалистов в области норм и стандартов ВТО, с целью использования всех механизмов защиты российских компаний, предусмотренными соглашениями этой организацией и др.)

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ