

Как поддерживать развитие российского экспорта

УДК 339.5 (470-571)
ББК 65.428 (2 Рос)
К-160

О.Д. Андреева,

кандидат экономических наук, доцент, Всероссийская академия внешней торговли

С.А. Бартенев,

доктор экономических наук, профессор, Всероссийская академия внешней торговли

Д.В. Скоморохов,

Всероссийская академия внешней торговли,

соискатель кафедры международной торговли и внешней торговли РФ

А.В. Хвальневич,

Всероссийская академия внешней торговли,

соискатель кафедры международной торговли и внешней торговли РФ

How to support the development of Russian exports

O.D. Andreeva,

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, Russian Foreign Trade Academy

S.A. Bartenev,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Russian Foreign Trade Academy

D.V. Skomorokhov,

Russian Foreign Trade Academy, Competitor of the

Department of International Trade and Foreign Trade of RF

A.V. Khvalnevich,

Russian Foreign Trade Academy, Competitor of the

Department of International Trade and Foreign Trade of RF

Вопросы развития российского экспорта многие годы привлекают внимание ученых-специалистов. Однако большинство работ ограничивается общими сетованиями относительно сырьевой зависимости экспорта, не утруждая себя разработкой предложений по изменению сложившейся ситуации. Впервые в российской печати в открытом для всех доступе появилась работа, посвященная современным направлениям развития экспорта России, причем с конкретным анализом возможностей роста экспорта каждой крупной товарной группы, и с предложениями по совершенствованию механизма поддержки экспорта.¹

Авторы первоначально освещают ситуацию, сложившуюся в международной торговле, рельефно выявляют главные направления изменений в структуре и ди-

¹ Спартак А.Н., Французов В.В., Хохлов А.В. Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки. – М.: ВАВТ, 2015. – 384 с.

намике расширения экспортных поставок. Они указывают, что на современном этапе развития мировой экономики объемы экспорта растут быстрее, чем ВВП. Международная торговля традиционно растет более быстрыми темпами, чем мировая экономика. В начале нынешнего столетия средние годовые темпы прироста стоимостных объемов международной торговли составляли 9,3% против 6,6% у номинального глобального ВВП (с. 9).

Большую часть международной торговли составляют встречные поставки материалов, частей и комплектующих в рамках глобальных и региональных цепочек добавленной стоимости, в результате чего фактически имеет место двойной учет товаропотоков. Однако для национальных экономик такая ситуация означает более высокую интегрированность в международные производственные системы, неразделимость внутреннего и внешних рынков. В этих условиях экспортная деятельность становится продолжением национального производства с соответствующими последствиями для экономической политики. Важность развития экспорта преимущественно товаров с высокой добавленной стоимостью подчеркивается вниманием к этому вопросу в ведущих зарубежных государствах. Например, авторы привлекают нормативный документ по экономической политике ЕС, которое в январе 2014 г. поставило задачу за счет стимулирования роста экспорта увеличить долю промышленного сектора в ВВП группировки до 20% к 2020 г. (13% в 2009 г.). Как обоснованно утверждают авторы, фактически ведется разработка концепции новой экономической политики, основанной на расширительном комплексном видении промышленной политики, преследующей социально значимые цели и рассчитанной на долгосрочную перспективу. Особый акцент сделан на интеграции промышленной и инновационной политики, создании на этой основе новых конкурентных преимуществ и стимулировании экспортной деятельности.

В книге отмечается рост внимания к экспортной политике в западных странах. В период глобального финансово-экономического кризиса и после него при усилении внимания зарубежных стран к реализации всеобъемлющей инновационно-ориентированной промышленной политики в качестве лидирующего направления выделилась государственная финансовая и нефинансовая поддержка экспорта. Если промышленность считается драйвером современного экономического роста, то экспортную деятельность следует рассматривать как важнейший фактор повышения динамики и конкурентоспособности промышленного производства, укрепления позиций страны в глобальной экономике.

В книге отмечается, что новым этапом развития экономической политики зарубежных стран стал переход развитых и развивающихся стран, в том числе малых, к внедрению элементов стратегического планирования и программно-целевого подхода в практику реализации государственной экспортной политики. Более чем в 100 странах мира созданы и функционируют специализированные государственные, полугосударственные и негосударственные институты, уполномоченные оказывать финансовую и нефинансовую поддержку экспортерам.



В этих условиях объективно необходимой становится новая экспортная стратегия России, предполагающая использование лучших зарубежных практик в области организации и функционирования систем поддержки экспорта с учетом национальной специфики. Для этих целей перспективным является сочетание программно-целевого и проектного подходов; приоритезация задач поддержки экспорта, включая финансовое обеспечение этой деятельности, на всех уровнях государственного управления с созданием эффективных механизмов координации, мониторинга и контроля; формирование современных общедоступных сервисов для экспортеров в режиме предоставления государственных услуг с использованием информационных технологий по принципу «единого окна».

В принятых и разрабатываемых программных документах по развитию и поддержке экспорта в России ставится задача завершить создание национальной системы поддержки экспорта, располагающей полным и лучшим арсеналом средств, используемых нашими конкурентами на мировом рынке, уже в 2015-2016 гг. и выйти в среднесрочной перспективе на достижение значимых качественных сдвигов в экспорте, благодаря такой поддержке. В предлагаемом вниманию читателей исследовании подробно рассмотрено современное состояние мер поддержки экспорта в России, идентифицированы сохраняющиеся проблемы и сформулированы предложения по их решению.

По существу главным в книге является раздел по государственной поддержке экспорта (см. Гл. 6, сс. 232–253). Система государственной поддержки ВЭД в современном виде была сформирована во второй половине 1980-х – 1990-е гг. В развитых государствах институтами господдержки широко применялись как уже хорошо апробированные в то время меры содействия ВЭД (финансовая, организационная поддержка и т.п.), так и относительно новые в то время инструменты – системная работа по созданию благоприятного имиджа страны, политико-дипломатическая поддержка, лоббирование интересов национального бизнеса и др. Так, японские институты поддержки ВЭД (посольства, агентство JETRO и др.) в то время активно продвигали за рубежом, и в том числе на территории СНГ, образ страны, широко открытой внешнему миру. Для достижения этой цели использовались японская помощь развитию и спонсорская помощь. Великобритания в качестве имиджевого инструмента для освоения внешних рынков создала и активно внедряла бренд Шотландии, проводя за рубежом многочисленные культурные и выставочные мероприятия с демонстрацией шотландской продукции. Франция при проведении имиджевых кампаний позиционировала себя как страна высокой культуры с особенным жизненным стилем. Помимо этого, французские имиджмейкеры представляли миру Францию как нацию с высоким уровнем развития науки и технологий. С этой целью регулярно проводились медийные кампании, пиар-акции и технологические выставочные мероприятия.

Разработка экспортной политики в зарубежных государствах часто различается по направлениям. Например, анализируя материал по инструментам государ-

ственной поддержки внешнеэкономической деятельности в странах Азии, авторы отмечают, что в конце прошлого столетия в японской и южнокорейской практике был характерен избирательный подход, нацеленный на стимулирование развития определенных отраслей и промышленных конгломератов. Так, в Японии и Республике Корея крупным концернам, выполнявшим специальные государственные задания по экспорту, предоставлялись льготные кредиты и доступ к операциям на валютном рынке. В системах поддержки экспорта большинства зарубежных стран в качестве приоритетного направления выделяются вопросы содействия малому и среднему бизнесу (МСБ), прежде всего предприятиям-экспортерам, поставляющим на внешние рынки продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Современные организационные формы государственного содействия внешнеэкономической деятельности МСБ сложились в основном во второй половине 1970-х – первой половине 1980-х гг. на фоне общего повышения внимания в промышленно развитых странах к вопросам стимулирования экспорта национальных фирм (с.136). Из стихийно сложившегося набора разрозненных мероприятий отдельных министерств и ведомств содействие экспорту МСБ превратилось в комплексную общенациональную программу, объединившую, на содержательном уровне, инновационно-технологическую и внешнеэкономическую помощь МСБ и, на организационном уровне, усилия центральной и местной власти, деловых и общественных кругов.

Наиболее интенсивным и масштабным был поворот к экспортным возможностям МСБ в США. Еще в 1980 г. в стране вступил в силу Закон о расширении экспорта малыми и средними компаниями, ориентирующий Администрацию малого бизнеса (АМБ) на активное и непосредственное участие в программах стимулирования зарубежных хозяйственных операций небольших фирм. В соответствии с законом в составе АМБ был образован отдел международной торговли, учреждена штатная должность специалиста по развитию экспорта в десяти ее региональных отделениях, а также предусмотрены учебные курсы для подготовки сотрудников соответствующей квалификации во всех 118 районных службах. В интересах лучшего обслуживания клиентов при АМБ в те годы была организована и регулярно (каждые шесть месяцев) обновлялась федеральная база данных по источникам получения небольшими фирмами информационной, консультационной, финансовой и иной помощи, необходимой для начала зарубежных операций. Региональные отделения и районные службы при поддержке штаб-квартиры освоили новый для себя вид услуг: подготовка по запросу экспортеров бесплатных разовых справок о конъюнктуре рынка той или иной страны по 25 товарам или о продажах интересующего товара в 25 странах (с. 136-137, 175-176).

Как отдельное направление исследования авторы выделяют разработку финансового механизма поддержки предприятий-экспортеров товаров и услуг, что позволяет им эффективнее конкурировать на мировом рынке, сокращать издержки и



фискальные платежи. Господдержка экспорта в финансовой сфере осуществляется посредством следующих основных инструментов: во-первых, страхования экспортных сделок на льготных условиях (по сравнению с условиями при обычном страховании), во-вторых, кредитования на льготных условиях и, в-третьих, предоставления странам – экономическим партнерам так называемой официальной помощи развитию.

Государственное страхование экспортных контрактов предусматривает умеренную стоимость (0,5-1% застрахованной суммы сделки), поскольку оно функционирует на бесприбыльной основе, то есть покрывает страховыми премиями только потери от сравнительно редких убыточных коммерческих операций, а также административные расходы. Госгарантии защищают экспортера от финансовых потерь и, кроме того, позволяют коммерческим банкам предоставлять ему кредит на благоприятных условиях (что удешевляет коммерческую операцию), а также выдавать денежные средства сразу же после отгрузки товара. Государственное страхование экспорта существенно облегчает и удешевляет поставку товаров и услуг за границу, преимущественно в развивающиеся страны. Гарантия платежей при экспорте в страны с высоким уровнем риска побуждает предпринимателей, особенно малых и средних, к поискам новых рынков в этой группе стран (с. 143).

В разных странах государственное страхование экспорта имеет различные организационные формы в зависимости от общей экономической политики правительства, отношения в стране к непосредственному участию государства в хозяйственной жизни, особенностей национальной системы страхования и некоторых других факторов. Страхование экспорта осуществляют государственные учреждения или подразделения в министерствах (например, в США, Великобритании, Японии), частные страховые компании или банки от имени и по поручению правительства (Германия, Австрия), общественные организации или фонды (Швеция, Финляндия), финансовые учреждения в совместной с государством собственности (Франция, Испания).

Авторы совершенно обоснованно подчеркивают, что при постоянном обострении конкуренции на мировых рынках, неустойчивости национальных валютно-финансовых систем, предрасположенных к кризисам, а в последние годы — появлении новых очагов геополитической напряженности недостаточно развитое государственное страхование экспорта снижает конкурентоспособность национальной продукции на мировом рынке, тормозит развитие несырьевого экспорта, сдерживает прогрессивные структурные преобразования в хозяйстве и повышение его эффективности (с. 144).

С помощью кредитных инструментов стимулируется, прежде всего, поставка машинно-технической продукции, которая относится к товарам длительного пользования. Кредит экспортеру при участии государства на льготных условиях удешевляет и стабилизирует финансирование экспортных поставок (что позволяет

повышать их конкурентоспособность). Особое внимание правительства уделяют улучшению условий долгосрочного кредитования экспортеров, то есть когда существует большой риск (обычно свыше пяти лет).

Опыт многих развитых стран и развивающихся государств, добившихся успехов в продвижении экспорта продукции обрабатывающихся отраслей, показывает, что ключевую роль в национальных системах поддержки экспорта играет поддержка, осуществляемая специализированными финансовыми организациями – экспортными кредитными агентствами. В функции этих организаций, выступающих в качестве агентов государства, входит кредитование, гарантирование и страхование экспортных кредитов, а также страхование частных инвестиций за рубежом. В ряде случаев, что также весьма важно, агентства осуществляют прямое кредитование экспорта и субсидирование процентной ставки по экспортным кредитам. Благодаря деятельности экспортных кредитных агентств предприниматели имеют возможность получать банковские кредиты на более длительные сроки и на более льготных условиях.

В качестве инструментов финансовой поддержки экспорта широко используются налоговые льготы и субсидии производителям и поставщикам товаров и услуг за границу. Однако отношение мирового сообщества к этим инструментам преимущественно критическое, и общий постулат состоит в том, что финансовая поддержка экспорта должна согласовываться с международными нормами (с. 146).

В ВТО способы господдержки экспорта регулируются Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам (*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*). Если являющееся членом ВТО государство считает, что другая страна-участник применяет запрещенные экспортные субсидии, тем самым ущемляя его интересы, то с санкции ВТО против другой страны могут быть введены защитные меры (компенсационные пошлины).

Весьма распространенным инструментом финансовой поддержки экспорта, в основном в развитых странах, является предоставление официальной помощи развитию (ОПР) развивающимся экономикам. Под ОПР понимается предоставление развивающимся странам или государствам с переходной экономикой (по классификации ОЭСР) льготных займов и средств в форме грантов официальными учреждениями государств – членов Комитета помощи развитию ОЭСР, международными организациями и рядом других стран, включая Россию. Условия предоставления денежных средств в рамках такой помощи более льготные, чем обычные условия кредитования экспортеров.

Свыше половины всех ассигнований на помощь развитию составляют «гранты» (безвозмездная передача финансовых средств в денежной, материальной или иной форме). Данные средства в соответствии с целевыми программами, составленными при участии государств-доноров, идут на реализацию преимущественно энергетических, транспортных и промышленных проектов, а также на оказание



продовольственной, медицинской, общеобразовательной и чрезвычайной помощи. Ассигнования, выделяемые по линии ОПР, будучи в значительной части «священными», используются для обеспечения экспорта стран-доноров: они расходуются на закупку их товаров и услуг, причем нередко по завышенным ценам. Эти средства направляются на объекты экономической инфраструктуры, что облегчает последующие частные иностранные инвестиции.

Наряду с финансовым механизмом государственной поддержки экспорта не меньшее значение имеет организационный механизм, включающий целый ряд инструментов и механизмов содействия предприятиям-экспортерам. Среди широко используемых авторы предлагают выделить следующие: информационно-консультационная поддержка (включая проведение рыночных и маркетинговых исследований, оказание юридических консультаций и др.); обучение и специальные информационно-образовательные мероприятия (семинары, вебинары и др.); промоутерская поддержка, включая выставочно-ярмарочную деятельность, содействие в налаживании деловых контактов и кооперационных связей с зарубежными партнерами; торгово-политическая поддержка (улучшение условий доступа на внешние рынки, устранение дискриминационных ограничений, в том числе путем обеспечения эффективного использования инструментария ВТО, механизма региональных и двухсторонних соглашений о свободной торговле и др.); политико-дипломатическая поддержка (государственные визиты, лоббирование, сопровождение инвестиционных проектов и экспортных сделок, продвижение позитивного делового имиджа); государственная поддержка высокотехнологичного экспорта (использование инструментов промышленной политики, создание инновационных альянсов, кластеров, технопарков, особых экономических зон, разработка и реализация целевых экспортных программ, привлечение иностранных прямых инвестиций в целях расширения экспорта наукоемкой продукции); устранение избыточных административных барьеров (один из основных элементов систем содействия экспорту). Мы бы еще добавили содействие в подготовке квалифицированных кадров в области внешнеэкономической деятельности, поскольку качество составления внешнеторговых документов во многих российских компаниях оставляет желать лучшего.

Из текста книги видно, что современные и наиболее передовые системы государственной поддержки развития ВЭД формируются на основе комплексных моделей, с охватом всех основных направлений такой поддержки, включая финансовую, информационно-консультационную, промоутерскую, торгово-политическую, политико-дипломатическую и др. Доработка и совершенствование моделей национальных систем происходит с учетом многих факторов: исторических, экономических, политических, торгово-политических, а также под влиянием как существующих, так и прогнозируемых глобальных и региональных тенденций. В процессе совершенствования систем господдержки значительный акцент ставится на повышении их результативности и эффективности.

К настоящему времени во многих странах мира сформированы и продолжают развиваться национальные системы продвижения экспорта, представляющие собой комплекс взаимодействующих государственных и публичных институтов, а также механизмов и инструментов поддержки. Сегодня экспортная деятельность рассматривается как один из важнейших факторов повышения устойчивости и динамизма экономического роста, поддержания высокого уровня конкурентоспособности национального хозяйства. Более чем в 100 странах мира созданы и функционируют специализированные государственные, полугосударственные и негосударственные институты, уполномоченные оказывать финансовую и нефинансовую поддержку экспортерам.

Как обоснованно подчеркивается в книге, на фоне усиливающейся конкуренции на мировых рынках, появления новых технологических и геополитических вызовов и угроз основной акцент делается на обеспечении комплексности и совершенствовании отдельных элементов национальных систем поддержки экспорта. Особое внимание уделяется вопросам развития и внедрения новых финансовых инструментов содействия экспортерам, упрощения таможенных и административных процедур, усиления политико-дипломатической поддержки, укрепления маркетингового содействия, создания комплексных общедоступных информационных и информационно-поисковых систем, развитию механизмов государственно-частного партнерства в сфере содействия экспорту.

Большое внимание уделяется своевременной адаптации экспортных стратегий к новым реалиям, учитывающим актуальные задачи развития национальной экономики и изменения конкурентных позиций стран-партнеров. Так, в США в мае 2014 г. была в значительной степени реформатирована Национальная экспортная инициатива, запущенная в 2010 г. Основная цель нововведений – повышение результативности национальной системы поддержки экспорта (с. 149).

В Германии в системе поддержки экспорта превалирует проектно-целевой подход, позволяющий концентрировать усилия и ресурсы государства на наиболее перспективных для страны отраслевых и страновых направлениях. В стране разработан новый механизм государственной поддержки высокотехнологичного экспорта в виде долгосрочных целевых программ, или так называемых экспортных инициатив (как правило, задачи по этим программам ежегодно актуализируются). В свою очередь, инициатива «Новые целевые рынки» устанавливает перспективные страновые приоритеты и предусматривает меры политическо-дипломатической, промоутерской и других видов поддержки немецких экспортеров на данных рынках. Программно-стратегические документы в сфере развития экспорта являются частью стратегического планирования не только в ведущих торговых державах, но и в странах развивающегося мира. В период с 2010 г. были приняты, в частности, НЭС в Сьерра-Леоне, Иордании (2010 г.), Руанде (2011 г.), Чехии, Малави (2012 г.), Гане, Киргизии (2013 г.), Дании, Иордании, Шри-Ланке, Мьянме и Либерии (2014 г.) (с. 159).



Под влиянием изменения внутренней и внешней ситуации, в основном в тревожном и высокорисковом для России направлении, темпы формирования национальной системы поддержки экспорта в посткризисный период заметно ускорились. Этому также способствовали разработка и принятие комплекса программных документов в области развития ВЭД и поддержки экспорта, укрепление внешнеэкономического блока Минэкономразвития РФ, включая создание департамента координации, развития и регулирования ВЭД, консолидация функции финансового содействия экспорту в Группе Внешэкономбанка, присоединение России к ВТО. Последнее – поскольку очевидно, что при сохранении нынешней топливно-сырьевой структуры российского экспорта наша страна практически не получит преимуществ от членства в этой организации. И наоборот, открыв собственный рынок, России стала объектом применения новейшего инструментария поддержки экспортных продаж со стороны других членов ВТО. Кроме того, нормы ВТО требуют от стран-участниц приведения национальных механизмов поддержки экспорта, прежде всего финансовых, в соответствие с общепринятой международной практикой.

Анализируя тенденции мирового экспорта и возможности расширения экспортных поставок из России А. Спартак, В. Французов и А. Хохлов подчеркивают наличие отечественного потенциала и возможностей для расширения экспорта, основанных на имеющихся сравнительных и конкурентных преимуществах в целом ряде отраслевых кластеров, благоприятных перспективах развития важных для России товарных и региональных рынков. Авторы совершенно правильно утверждают, что сегодня, в сложной ситуации для российской экономики, акцент нужно сделать на поддержке перспективных, инновационных направлений несырьевого экспорта, который может и должен стать для предпринимателей эффективным средством нейтрализации негативных последствий кризиса, гарантом сохранения уровня доходов и рентабельности бизнеса (с. 356).

Нельзя не согласиться с позицией авторов, считающих, что значительная девальвация национальной валюты имеет свои отрицательные стороны, но также очевидно, что она существенно увеличивает реально располагаемый экспортный потенциал, который может быть реализован на внешних рынках. Возросшая доходность экспортных операций служит мощным стимулом для вовлечения в экспортный бизнес новых экспортеров, что в свою очередь ведет к дальнейшей диверсификации экспортного ассортимента и рынков сбыта.

Санкции западных стран в отношении России особенно остро поставили задачу разработки системы и мер управления рисками углубления интеграции России в мировое хозяйство. Нельзя не согласиться с авторами, что «ускоренное развитие несырьевого экспорта, позволяющее балансировать риски в товарном и отраслевом разрезах, – важнейшая составляющая такой системы» (с. 356).

В современных реалиях с учетом ограниченного уровня конкурентоспособности значительного числа отраслей и секторов национальной экономики, несовершенства отдельных сегментов законодательства и правоприменения, агрессивной внешней среды добиться значимых результатов в экспортной сфере можно только при наличии полномасштабной национальной системы поддержки экспорта, способной обеспечить отечественным экспортерам уровень поддержки, как минимум сопоставимый с имеющимся у основных зарубежных конкурентов.

Поэтому даже в очень сложный для страны период, в условиях растущих финансовых дефицитов, развитие системы поддержки экспорта должно получить приоритетное внимание со стороны государства. Экономия в этой области контрпродуктивна. Экспортная деятельность высокорентабельна для государства, особенно в момент девальвации национальной валюты, – на каждый вложенный бюджетный рубль отдача экспортной деятельности, при прочих равных условиях, существенно выше, чем в других сферах и видах деятельности. Сегодня особенно необходимы выверенные долгосрочные решения, способные поддержать позитивные сдвиги в экономике и генерировать новые импульсы для развития. «Масштабная, эффективная поддержка экспорта, прежде всего несырьевого» (с. 356), – именно такое решение предлагают авторы книги и это мнение мы полностью поддерживаем.

В работе имеются отдельные неточности и редакционные погрешности. Например, авторы начинают книгу с утверждения: «Глобализация мировой экономики способствовала значительному, опережающему рост мирового производства, расширению международной торговли» (с.5). По нашему мнению, именно развитие международной торговли и является одним из факторов глобализации. Можно отметить и повторное рассмотрение направлений государственной поддержки экспорта по отдельным странам в различных главах.

Тем не менее, фундаментальное исследование основных направлений развития мирового и отечественного экспорта в значительной степени восполняет пробел в исследовании динамики и тенденций расширения мирового экспорта, совершенствования систем поддержки вывоза товаров и услуг из различных государств. На этом фоне авторы выполнили блестящий анализ путей расширения вывоза отечественных товаров на коммерческих условиях, обратив особое внимание на необходимость улучшения функционирования национальной системы поддержки экспорта.

Без сомнения книга ведущих отечественных специалистов в области внешней торговли поможет лучше понять пути совершенствования систем поддержки экспорта в России, оценить важность существенного подъема вывоза обработанных товаров из страны в современных условиях и таким образом способствовать решению имеющихся нас насущных проблем развития отечественного товарного экспорта.

