

Совершенствование системы поддержки экспорта в России

Несмотря на то что начало нынешнего столетия ознаменовалось внушительным ростом российского экспорта, в его развитии сохраняется ряд сложных проблем. Главная из них кроется, на наш взгляд, в его товарной структуре. Экспортной специализацией Россия во многом напоминает наименее развитые страны. Так же как они, наша страна экспортирует преимущественно топливо и сырье, более того около 2/3 всего российского экспорта приходится на три товара (нефть, нефтепродукты и природный газ). При такой высокой концентрации экспорта на небольшой группе сырьевых товаров у страны сильно сужается свобода маневра во внешнеэкономических связях и возрастает уязвимость по отношению к негативным изменениям мировой конъюнктуры, что, кстати, подтвердилось во время последнего мирового кризиса, когда российский экспорт сократился в гораздо большей степени, чем вся мировая торговля.

Особое беспокойство вызывает тот факт, что в течение первого десятилетия нового столетия товарная структура российского экспорта еще более ухудшилась.

Как видно из таблицы 1, в 2000-е годы доля топлива и минерального сырья в российском экспорте еще более возросла, а готовых изделий, машин и оборудования, высокотехнологичных товаров – упала. Современная товарная структура российского экспорта разительно отличается от мирового, где в 2010 г. на сельскохозяйственные товары приходилось 8,9 %, топливо и сырье – 19,9 %, готовые изделия – 63,4 %, машины, оборудование и транспортные средства – 33,4%, высокотехнологичные товары – 12,8 %¹. В том же 2010 г. доля России в мировом экспорте топлива и сырья составляла 9,3 %, готовых изделий – 0,8 %, машин и оборудования – 0,4 %, высокотехнологичных товаров – 0,3 %².

¹ International Trade Statistics 2011, WTO; 2011 World Development Indicators, World Bank.

² Рассчитано по International Trade Statistics 2011, WTO; 2011 World Development Indicators, World Bank.

В.П. Шуйский

УДК 339.564 (470)
ББК 65.428 (2Рос)
Ш-953



Товарная структура экспорта России (%)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Сельскохозяйственные продукты	7,1	5,9	5,7	6,7	5,1	6,8	5,2
Топливо и минералы	67,0	70,5	73,1	71,1	72,4	69,1	70,5
Готовые изделия	23,6	21,7	19,5	20,5	19,6	20,9	20,2
Машины, оборудование, транспортные средства	8,7	5,5	5,7	5,6	4,8	5,9	5,4
Высокотехнологичные товары	3,0	1,5	1,4	1,2	1,1	1,2	1,2
Прочие товары	2,2	1,9	1,7	1,8	2,9	3,2	4,2

Источник: подсчитано по данным Таможенной статистики РФ; International Trade Statistics, WTO.

Доминирование топливно-сырьевых товаров в российском экспорте порождает ряд негативных последствий, как для экономики страны, так и ее позиций в мире. В частности, это способствует «утяжелению» структуры промышленного производства и понижению его технологического уровня; ускоряет истощение запасов невозобновляемых ресурсов; увеличивает экологическую нагрузку на экономику; повышает ее уязвимость от состояния мировой конъюнктуры на сырьевых рынках, которая, кстати, очень нестабильна.

Главный минус топливно-сырьевого экспорта – его стратегическая бесперспективность. Анализ мировой торговли за последние 30 лет показывает, что мировой спрос на топливно-сырьевые товары растет заметно медленнее, чем на другие группы товаров. Так, в 1981-2000 гг. среднегодовые темпы роста физического объема мировой торговли топливно-сырьевыми товарами составляли 2,7%, сельскохозяйственными товарами – 2,8%, готовыми изделиями – 6,4%. В 2001–2010 гг. динамика торговли топливно-сырьевыми товарами (в физическом выражении) еще более замедлилась – до 2,1%, против 3,5% – у сельскохозяйственных товаров и 4,6% – у готовых изделий. В 2006-2010 гг. среднегодовые темпы роста физических объемов топливно-сырьевой торговли составили всего 1,5%³. Не исключено, что в дальнейшем, в среднесрочной и долгосрочной перспективе, с появлением новых технологий, в том числе ресурсосберегающих, введением в оборот различных альтернативных источников энергии, искусственных заменителей, вторичного сырья темпы роста физических объемов мировой торговли топливно-сырьевыми товарами еще более понизятся, что существенно ограничит перспективы соответствующего российского экспорта.

³ International Trade Statistics 2011, WTO, p.19, 25-27.

Особенно безрадостны перспективы главного экспортного товара России – нефти. Согласно последнему прогнозу Международного энергетического агентства (World Energy Outlook 2011), среднегодовые темпы роста мирового потребления нефти в период до 2035 г. составят около 0,5%. Однако и этим небольшим ростом спроса Россия скорее всего не сможет воспользоваться. Согласно тому же прогнозу, физические объемы экспорта нефти из России к настоящему времени уже достигли максимума и с 2015 г. начнут сокращаться (примерно на 8% к 2035 г.)⁴. Среди российских энергоносителей потенциал роста имеется лишь у природного газа: ожидается его рост на 90% к 2035 г. Правда, при этом нужно учесть, что с 2005 г. по 2010 г. объемы российского экспорта газа сократились на 16%.

Имеется ряд других аргументов в пользу изменения структуры российского экспорта, его диверсификации, увеличения в нем доли готовых изделий, машин и оборудования, высокотехнологичных товаров. Начать с того, что мировая торговля в настоящее время прирастает преимущественно за счет готовых изделий, во-вторых, экспорт готовых изделий более устойчив и предсказуем. К тому же он способствует выравниванию уровней социально-экономического развития регионов. Нельзя забывать, наконец, что промышленные изделия – это товары с высокой добавленной стоимостью, в которых заложено значительное количество человеческого труда. Таким образом, их экспорт базируется на неиссякаемом источнике (в отличие от минерального топлива и сырья, запасы которых не безграничны).

Впрочем, в условиях поиска новой модели роста гораздо важнее то, что обрабатывающая промышленность является излюбленным полем для распространения инноваций, а специализация на производстве и экспорте промышленных изделий облегчает налаживание интеграционного взаимодействия с другими странами и включение отечественных производителей в международную производственную кооперацию.

Как показывает опыт многих развитых и развивающихся государств, добившихся успеха в подъеме экспорта готовых изделий, важную роль в этих достижениях сыграло наличие в этих странах эффективной государственной системы поддержки экспорта. Главную роль в этих системах играет финансовая поддержка экспорта, целью которой является повышение эффективности национальных систем экспортного кредитования, что достигается за счет их усиления специализированными финансовыми организациями – Экспортными кредитными агентствами (ЭКА). В качестве агентов государства данные организации осуществляют страхование и гарантирование экспорта и экспортных кредитов, а также страхование частных инвестиций за рубежом. В отдельных случаях в их функции входит также прямое кредитование экспорта и субсидирование процентной ставки по экспортным кредитам. Основное назначение ЭКА – защита экспортеров и инвесторов, а также финансирующих их банков от разного рода коммерческих и по-

⁴ Executive Summary WEO -2011 and Outlook for Russian Energy, IEA, p.5, p.12.



литических рисков, связанных с осуществлением внешнеэкономической деятельности. Благодаря финансовой поддержке ЭКА национальные компании получают банковские кредиты на более длительные сроки и на более льготных условиях. Как следствие, участники торгов, получающие государственную гарантийно-страховую и кредитную поддержку, могут выставить предложение с более льготными условиями финансирования, что существенно повышает их шансы на успех. По мнению специалистов, подобная поддержка экспорта играет сегодня ключевую роль в продвижении на внешние рынки многих видов сложной, капиталоемкой продукции, включая авиатехнику, технологическое комплектное оборудование, энергосиловое оборудование.

Все вышесказанное убедительно свидетельствует в пользу создания в России подобной системы. При этом объективно российские экспортеры в большей степени, чем экспортеры многих других стран, нуждаются в такой поддержке вследствие относительно низкой конкурентоспособности большинства видов продукции отечественной обрабатывающей промышленности на мировых рынках. Продвижению нашей продукции на экспорт препятствует также наличие худших по сравнению с большинством иностранных экспортеров условий кредитования российскими банками экспортных операций (высокие процентные ставки, короткие сроки кредитов, ограниченная доступность). А между тем, в современных условиях, отличающихся ожесточенной конкуренцией на мировых рынках промышленной продукции, возможность получения кредита зачастую решает вопрос о заключении сделки. Особенно важна роль кредита при экспорте машин и оборудования. Имеется, в частности, мнение, что создание эффективной системы поддержки экспорта позволило бы нашей стране вдвое увеличить экспорт машин и оборудования⁵.

В пользу формирования эффективной государственной системы поддержки экспорта в России свидетельствуют также высокие риски финансовых потерь, с которыми сталкиваются российские предприниматели при проведении экспортных операций. Последнее обстоятельство связано с тем, что российские компании-экспортеры промышленной продукции в значительной степени ориентированы на рынки развивающихся стран, экономика и социально-политическая ситуация которых характеризуется повышенной нестабильностью. Система государственной финансовой поддержки экспорта призвана устранить подобные негативные факторы в развитии российского промышленного экспорта.

Российское государство серьезно озаботилось задачей финансовой поддержки экспорта лишь в конце 2003 г., когда была одобрена Концепция государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции. Претворение в жизнь Концепции шло, однако, крайне медленно и непоследовательно, в частности, из-за того, что не был урегулирован вопрос об организационной ос-

⁵ Белоусов А.Р. Модернизационный маневр // Эксперт. 2012. № 2. С. 63

нове всей системы поддержки экспорта в стране. В результате в настоящее время за функции обеспечения государственной (финансовой) поддержки экспорта в той или иной степени ответственны Минфин, Минпромторг, Минэкономразвития, Внешэкономбанк и Росэксимбанк. При этом практически для всех министерств, участвующих в стимулировании экспорта, данная функция является далеко не основной.

Отличительной чертой действующей системы финансовой поддержки экспорта в России является узость набора инструментов. Так, вплоть до самого последнего времени она была представлена всего двумя инструментами: государственным гарантированием экспортных операций и возмещением части процентных ставок по экспортным кредитам.

Гарантии обычно используются для защиты банка или иного финансового института, который осуществляет кредитование какой-либо операции (в том числе экспортной). Получение банком гарантии позволяет ему более безопасно осуществлять выдачу кредитов своим клиентам как для предэкспортного финансирования, так и для обычного торгового финансирования. Считается, что предоставление банкам гарантий для осуществления кредитования экспортеров способствует расширению кредитной базы и улучшает условия доступа компаний к разного рода финансовым инструментам на более выгодных условиях.

Гарантирование государством экспортных операций в России опирается на детально разработанную нормативную базу. В соответствующих распоряжениях правительства установлены порядок и условия предоставления государственных гарантий, перечень промышленной продукции, при осуществлении экспорта которой оказывается государственная гарантийная поддержка, страны, экспорт промышленной продукции в которые пользуется гарантийной поддержкой, перечень документов, предоставляемый для получения гарантий. В соответствии с бюджетным законодательством РФ Минфин России является главным федеральным органом исполнительной власти, принимающим решения по предоставлению государственных гарантий и распорядителем средств федерального бюджета по данному виду поддержки. В качестве агента правительства, ответственного за гарантийную поддержку экспорта, определен Росэксимбанк. Согласно вышеназванным правилам, гарантированием может воспользоваться предприятие, экспортирующее продукцию с высокой степенью переработки. Предельный размер покрытия определяется Минфином, но не должен превышать 95%.

Срок действия гарантии зависит от типа поставляемой продукции: потребительские товары – до 5 лет; машины, механизмы, оборудование и транспортные средства – до 7 лет; промышленное (комплектное) оборудование – до 11 лет; летательные и космические аппараты, морские и речные суда, а также инвестиционные проекты на условиях «под ключ» – до 14 лет; атомные электростанции и оборудование для них – до 20 лет.



За последние годы существенно вырос общий объем средств, выделяемых в рамках бюджета на предоставление государственных гарантий (с 600 млн долл. в 2005 г. до 1,0 млрд в 2006 г., 2,0 млрд в 2009 г. и 3,0 млрд долл. в 2011 г.).

Однако использовались эти средства далеко не полностью. За 2005- 2011 гг. банку удалось освоить менее 2 млрд долл. В 2011 г. банк оформил госгарантий на сумму в 227,2 млн долл. (в 2010 г. - 98 млн долл.). Росэксимбанк оказывает содействие российским экспортерам, действующим в таких отраслях промышленности, как энергетическое и транспортное машиностроение, самолетостроение, судостроение, металлургия, атомное машиностроение, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, кожевенная и текстильная промышленность. Партнерами Банка по бизнесу являются такие известные компании – экспортеры высокотехнологичной продукции, как Интер РАО-ЕЭС, Рособоронэкспорт, НПО Энергомаш им. В.П. Глушко, ВО Технопрмэкспорт, ГКНПЦ им. Хруничева, Силовые машины, Ильюшин Финанс Ко., государственная корпорация Ростехнологии.

Недостаточность объемов гарантийной поддержки экспорта в России четко проявляется на фоне других стран, где она сегодня активно используется. К примеру, в 2010 г. по объему предоставленных гарантий и страховок Россия уступала Китаю в 460 раз, Бразилии – 185 раз, Индии – 97 раз.

Таблица 2

Объемы средне - и долгосрочной государственной гарантийно- страховой поддержки экспорта в различных странах (в млрд долл. США)

Страны	2006	2007	2008	2009	2010
Канада	0,2	0,5	1,5	2,0	2,5
Франция	7,3	10,1	8,6	17,8	17,4
Германия	13,3	8,9	10,8	12,9	22,5
Италия	4,0	3,5	7,6	8,2	5,3
Япония	2,4	1,8	1,5	2,7	2,9
Великобритания	0,6	0,4	0,8	1,4	1,9
США	8,6	8,2	11,0	17,0	13,0
Бразилия	7,5	7,0	7,6	10,5	18,2
Китай	22,0	33,0	52,0	51,1	45,0
Индия	5,6	8,5	8,7	7,3	9,5

Источник: Report to U.S. Congress on Export Credit Competition and Export-Import Bank of U.S., June 2011, p. 11

Как видно из таблицы 2, размеры гарантийно-страховой поддержки экспорта со стороны государства могут достигать значительных объемов, в среднем она составляет, по нашим расчетам, около 1,0% от объема экспорта. Вместе с тем, данный показатель достаточно сильно варьируется по странам (от 0,4% для Японии до 9% – для Бразилии). В России в 2010 г. эта поддержка составляла менее 0,03% от объема экспорта.

Малые объемы гарантий – во многом следствие того, что процедура их предоставления крайне усложнена, требует много времени и большого количества согласований не только внутри России между федеральными органами исполнительной власти, предприятиями-экспортерами, банковскими структурами, но и за рубежом. Как следствие, несмотря на то что допуск к этому инструменту абсолютно свободный для любого банка, не все банки готовы с ним работать. Большой объем работ с каждой гарантией приводит к тому, что Росэксимбанк предпочитает оформлять гарантии только на крупные проекты. Такой подход отсекает от этого инструмента такую важную категорию потребителей, как малые и средние предприятия (МСП). Фактически, данный вид финансовой поддержки ориентирован в настоящее время на крайне узкую группу экспортеров. Согласно отчетам Росэксимбанка ежегодно подобную поддержку получают 60-70 российских экспортеров (из 420 тыс. отечественных предприятий, которые осуществляют экспорт товаров и услуг).⁶

Другой причиной редкого обращения к данному инструменту поддержки является небольшой круг стран, экспорту в которые предоставляются гарантии. Многие страны, признаваемые зарубежными страховыми агентствами вполне платежеспособными, причем потенциально интересные для России в этот круг не входят. Процедура отбора, установленная Минфином, такова, что гарантийное покрытие предоставляется только по проектам с минимальными или вообще отсутствующими рисками.

На наш взгляд, важная причина редкого обращения к государственным гарантиям для целей финансирования экспорта кроется в слабости российской банковской системы, дефиците в ней средств для масштабного долгосрочного кредитования экспорта, условиях, на которых наши банки готовы предоставлять кредиты импортерам отечественной продукции. Происходит это от того, что российским банкам для финансирования экспортных операций приходится привлекать средства на межбанковском рынке капиталов по коммерческим ставкам. В результате, во многих случаях уровень процентов по кредитам, предлагаемых ими отечественным экспортерам и зарубежным покупателям российской продукции, оказывается для них неприемлемым. Похожая ситуация и с привлечением средств на внешних рынках капитала. В силу существующего кредитного рейтинга Российской Федерации стоимость заимствований под ее государственные гарантии такова, что

⁶ Годовые отчеты Росэксимбанка за 2005-2010 годы.



любой российский банк, в том числе и Росэксимбанк, лишен возможности предлагать конкурентоспособные условия кредитования импортерам российской промышленной продукции на длительные сроки.

Расширить масштабы кредитования отечественного экспорта, улучшить его условия призван другой инструмент государственной финансовой поддержки – возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам российских кредитных организаций. Этот инструмент позволяет устранить для отечественного экспортера последствия худших условий кредитования на российском рынке. На возмещение могут претендовать организации-экспортеры при соблюдении ряда условий, главные из которых:

- 1) экспорт промышленной продукции данной организацией составляет не менее 3 лет;
- 2) кредитные ресурсы направлены на осуществление экспорта промышленной продукции с высокой степенью переработки.

Организационная работа по приему и предварительному рассмотрению заявок на возмещение возложена на федеральный орган исполнительной власти, ответственный за реализацию государственной промышленной политики – Министерство промышленности и торговли РФ. Оно является главным распорядителем бюджетных средств, но принимает решение о предоставлении возмещения совместно с МЭР и Минфином России.

При привлечении кредита в российских рублях возмещение осуществляется из расчета двух третьих произведенных затрат на уплату процентов по кредиту при условии, что процентная ставка по кредиту будет менее или равна ставке рефинансирования ЦБ РФ, действующей на дату последней уплаты процентов. Количество обращений российских экспортеров промышленной продукции за возмещениями свидетельствует о возрастающем интересе к данному механизму. Основными его достоинствами (при условии своевременного и качественного рассмотрения заявки) является простота и краткие сроки получения поддержки. Растет и объем средств, выделяемых для реализации этой поддержки. Так, федеральным бюджетом на 2011 г. предусмотрено выделение 8 млрд рублей на возмещение части процентных ставок по кредитам, полученным российскими экспортерами промышленной продукции.

Слабым местом механизма возмещения является то, что экспортеры нередко испытывают трудности с документальным подтверждением целевого использования кредита. Требование о трехлетнем опыте экспортной деятельности также является серьезным препятствием к получению возмещения. Особенно сильно это бьет по планам высокотехнологичных венчурных фирм, которые в подавляющем большинстве не имеют такого стажа работы на мировом рынке. Недостатком использования механизма возмещения является также то, что его получателями являются преимущественно фирмы центрального региона России.

К отрицательным моментам функционирования данного механизма в России следует отнести и то, что при его создании имелось в виду, что поддержка будет оказываться экспорту товаров с высокой степенью переработки. Однако в дальнейшем требования эти были понижены и речь стала идти практически о любой продукции обрабатывающей промышленности. Так, согласно приказу Минпромторга от 2 февраля 2009 г. №31, в список товаров, экспорту которых оказывается данная поддержка, вошли не только машины и оборудование, лекарственные средства, но и такие отнюдь не отличающиеся высокой степенью переработки товары, как дубленая кожа, целлюлоза, бумага, одежда, обувь, трубы и другие изделия из черных металлов.

Другая более сложная проблема с данным инструментом заключается в том, что его применение в нынешнем виде может быть признано противоречащим нормам ВТО. Последнее означает, что в течение семи лет после присоединения к ВТО (требование к странам с переходной экономикой) нашей стране придется либо отказаться от такой меры поддержки экспорта, либо модифицировать ее таким образом, чтобы она не противоречила нормам ВТО.

Большим недостатком действовавшей до последнего времени в России системы государственной поддержки промышленного экспорта являлось отсутствие в ней механизма страхования экспортных кредитов. Несмотря на некоторую схожесть с гарантированием, природа данного инструмента иная. В отличие от гарантии, призванной защитить банк, который кредитует экспортера, страховка защищает экспортера от рисков, связанных с осуществлением внешнеэкономической операции, и прежде всего от риска неоплаты счетов со стороны покупателя.

Механизм страхования экспортных кредитов достаточно прост. Экспортер до подписания контракта или достижения финальной договоренности с покупателем обращается в Агентство, которое осуществляет оценку рисков операций. В зависимости от последних и предоставляемых услуг осуществляется выдача страхового полиса на оговоренную стоимость (обычно 85 – 90% от стоимости контракта). После осуществления поставки и выписки в адрес покупателя счетов, экспортер может обратиться в банк или факторинговую компанию для целей зачета счетов-фактур и получения выручки по операции.

Основными положительными чертами экспортного страхования являются сравнительно низкая стоимость (обычно страховая премия по полису меньше, чем стоимость использования других финансовых инструментов с элементами страхового обеспечения, например, документарного подтвержденного аккредитива); компании, осуществляющие страхование своих сделок, имеют возможность расширить географию своих поставок за счет еще неизвестных покупателей и стран; банки и факторинговые компании обычно с готовностью принимают к зачету счета-фактуры по застрахованным сделкам; страхование позволяет привлекать финансирование на более ранних стадиях, в том числе до момента фактической поставки, а



также для тех форм коммерческих сделок, где очень сложно представить материальное обеспечение возвратности кредита; страхование сделок освобождает экспортера или его банк осуществлять всесторонние исследования деятельности и состояния компании-покупателя.

Проблема страхования экспорта в России была решена в октябре 2011 г., когда было создано «Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций». Агентство создано в форме ОАО со 100% участием Внешэкономбанка и уставным капиталом в 30 млрд рублей. Цель Агентства – поддержка отечественного экспорта посредством страхования средне- и долгосрочных экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, а также страхование российских инвестиций за рубежом. Агентство будет заниматься продвижением российского экспорта оборудования и технологий, сопровождением и страховой поддержкой отечественных экспортеров на новых и рискованных иностранных рынках. По мнению специалистов, капитала Агентства будет достаточно для страхования экспорта на сумму до 10 млрд долл. По достижении подобных показателей финансовая поддержка экспорта в России действительно превратится в мощный инструмент его развития.

Слабым местом действующей в России системы стимулирования промышленного экспорта до сих пор остается то, что она охватывает незначительную часть малых и средних предприятий. При этом инструментов поддержки экспорта МСП разработано немало. Так, с 2005 г. за счет бюджетных средств осуществляется субсидирование части затрат по уплате процентов по кредитам, привлеченным в российских кредитных организациях для производства товаров, предназначенных для экспорта; части затрат по финансированию работ по сертификации, регистрации и другим формам подтверждения соответствия продукции зарубежным стандартам; а также участие в выставках за границей. С 2007 г. в программу содействия МСП включено также субсидирование части затрат по правовой охране за рубежом изобретений, а также разработке товарного знака и промышленных образцов для товаров, предназначенных для экспорта.

Предоставление субсидий МСП происходит из бюджетов субъектов Российской Федерации, которые, в свою очередь, получают средства из федерального бюджета. Ответственным за осуществление финансовой поддержки малого и среднего бизнеса является Минэкономразвития России. В 2005 – 2009 гг. на поддержку экспортно-ориентированных МСП субъекты РФ получили около 220 млн рублей. При этом в 2007 г. лишь 9 регионов России воспользовались данной программой, в 2008 г. – 7, а в 2009 г. – 13. В 2009 г. лишь 300 компаний получили такую поддержку, что составляет 0,1% от всего количества МСП, занятых в сфере промышленного производства. Такой низкий охват программой свидетельствует о недостаточности финансирования, сложности процедур, неготовности МСП экспортировать промышленную продукцию.

С 2010 г. правительство значительно увеличило ассигнования на программу субсидирования экспортно-ориентированных МСП (до 2 млрд рублей). Желающих воспользоваться ею, очевидно, будет гораздо больше, регионам придется проводить конкурсы среди кандидатов на субсидии. Исключительно важно правильно выбрать критерии подобного отбора. Как показывает зарубежный опыт, эффективным способом определения готовности компании к экспорту является экспортный аудит. Данная процедура заключается во всесторонней оценке работы компании и ее объективных возможностей выйти на внешние рынки. При этом проверяются основные параметры работы компании: финансовое состояние, характеристика персонала и его навыков, система производства и доставки, конкурентоспособность товаров и услуг, уровень конкуренции на рынке, наличие опыта экспортировать и пр. Важно отметить, что аудит экспортеров в использующих его странах существует не сам по себе, а встраивается в систему поддержки экспортеров. Так, после успешного прохождения аудита и признания за компанией статуса «готовой к экспорту» ей могут быть предоставлены льготные кредиты или команда экспертов для проведения консультаций или разработки плана экспорта. По мнению экспертов, проведение аудита очень эффективно, отдача в десятки раз превышает расходы. Внедрение подобного механизма в России, на наш взгляд, значительно повысило бы эффективность мер поддержки МСП.

К вопросам совершенствования системы поддержки экспорта, ее адаптации к нуждам малого и среднего бизнеса активно подключилось созданное в 2011 г. Агентство стратегических инициатив. В рамках Национальной предпринимательской инициативы по улучшению инвестиционного климата оно разработало дорожную карту проекта «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта».⁷ Особое внимание в карте уделено поддержке малого и среднего бизнеса, выходящего со своей продукцией на внешние рынки. Речь идет, в частности, о внедрении новых инструментов и создании региональной инфраструктуры поддержки экспорта, ориентированных на эти категории экспортеров.

По расчетам разработчиков проекта, реализация дорожной карты позволит за 6 лет вдвое увеличить число организаций-экспортеров и существенно нарастить объемы российского несырьевого экспорта. Внедрение карты будет способствовать формированию широкого слоя конкурентоспособных предпринимателей-экспортеров, в том числе из среды малых и средних предприятий, что позитивно скажется на состоянии конкуренции и делового климата в России.

Совершенствование действующей системы поддержки экспорта в России должно, очевидно, включать в себя несколько направлений: устранение недостатков действующих механизмов; доработка системы; создание координирующего центра поддержки экспорта. Как представляется, доработке в первую очередь

⁷ Дорожная карта проекта «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта». www.asi.ru



необходимо подвергнуть все звенья финансовой поддержки экспорта. Что касается госгарантий, то, на наш взгляд, прежде всего, требуется усилить их востребованность, что можно было бы достичь за счет некоторого упрощения процедур, а также увеличения числа стран, кредитование экспорта в которые гарантируется, и расширения набора страхуемых рисков. Еще важнее сместить акценты действующей системы гарантирования кредитов с поддержки небольшого числа крупных предприятий к более широкой поддержке, для чего, возможно, потребуется большая информационная открытость банка, увеличение его капитала и расширение штата.

Улучшения, очевидно, требует и механизм субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам. Главное здесь добиться, чтобы в этой программе участвовали все регионы России, а поддержку получали действительно подготовленные к экспортной деятельности фирмы. В решении этой проблемы, по нашему мнению, могло бы помочь внедрение механизма экспортного аудита. При переходе к подобной системе отбора можно было бы отказаться и от критикуемого начинающими экспортерами требования о необходимости для получения данного возмещения трехгодичного опыта внешнеэкономической деятельности.

Совершенствование механизмов гарантирования кредитов и субсидирования процентной ставки, конечно, может несколько повысить их эффективность и расширить круг экспортеров промышленной продукции, имеющих к ним доступ. Однако этих подвижек, на наш взгляд, недостаточно для существенного увеличения объемов кредитования экспорта, так как это не решает проблему нехватки длинных денег в отечественной банковской системе.

Масштабного и быстрого увеличения объемов кредитования экспорта можно добиться, только построив систему финансовой поддержки экспорта, усилив ее недостающими инструментами и прежде всего – доступным кредитованием гражданского экспорта за счет (с участием) средств федерального бюджета. Поскольку при нормальном ходе событий, т.е. при неизменной экономической политике длинные деньги в достаточном количестве появятся в нашей банковской системе в течение 7-10 лет, внедрение данного инструмента, кстати, прописанного в Концепции поддержки экспорта, будет означать, что выполнение одной из задач модернизации российской экономики – диверсификации структуры ее экспорта – начнется гораздо раньше.

Важным элементом перестройки системы поддержки экспорта, усиления ее институциональных основ должно стать создание специального органа, координирующего всю деятельность по оказанию этого содействия. Отсутствие подобного органа резко понижает эффективность всей системы поддержки. Существуют разные мнения относительно того, каким должен быть этот координирующий орган (независимое федеральное агентство с хорошо укомплектованным аппаратом и собственным бюджетом, либо соответствующий департамент министерского

уровня). На наш взгляд, лучшим вариантом было бы создание соответствующего департамента в структуре МЭР. Указанный орган мог бы подготавливать и выносить на рассмотрение правительства (либо специального межведомственного правительственного комитета) предложения по развитию экспортной деятельности. Другой его важной задачей могла бы стать ежегодная разработка Национальной экспортной стратегии для ее обсуждения и утверждения правительством. По опыту США и некоторых других стран, подобный документ исключительно важен.

Дальнейшее совершенствование системы поддержки экспорта возможно за счет ее усиления на региональном уровне, расширения набора инструментов поддержки (в том числе, ориентированных на малые и средние предприятия, начинающих экспортеров), постепенного увеличения ее объемов, облегчения условий получения, а также унификации критериев поддержки.

Необходимость перевода экономики России на инновационный путь развития также потребует внесения определенных изменений в отечественную систему поддержки экспорта. Акцент в стимулировании необходимо будет перенести в пользу экспортеров действительно высокотехнологичной продукции. В проекте концепции «Инновационная Россия – 2020», разработанной Минэкономразвития, указано, что поддержка экспорта высокотехнологичной продукции должна стать основой при формировании системы поддержки экспорта.

Перестраивая систему государственной поддержки экспорта, необходимо обратить внимание также на то, чтобы инструменты и механизмы этой поддержки не противоречили нормам ВТО, в частности условиям ее Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам. Как уже указывалось, данное соглашение относит к запрещенным субсидиям любой экспортный кредит, предоставленный правительством (или его институтом) по ставке ниже действующей на международном рынке капиталов. Возмещение правительством (или его институтом) всех или части расходов, понесенных экспортерами в связи с уплатой процентов по кредиту, в мере, обеспечивающей получение существенного преимущества в области условий экспортного кредитования, также признается запрещенной субсидией.⁸

Установлено, однако, что если страны применяют на практике условия заключенного в рамках ОЭСР международного Соглашения по официальным экспортным кредитам (Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits), такие экспортные кредиты не будут рассматриваться как запрещенная субсидия.⁹ В Соглашении четко оговорено, что для того чтобы кредит признавался соответствующим его условиям, страна должна соблюдать все пункты данного соглашения, а не только раздел о процентных ставках¹⁰.

⁸ Годовые отчеты Росэксимбанка за 2005-2010 годы.

⁹ Всемирная торговая организация: документы и комментарии. ТПП РФ. М. 2001. стр. 341; Export Promotion and the WTO. A Brief Guide. Geneva. 2009. p. 28.

¹⁰ Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits. www.oecd.org



Полагаем, что перестроенная на вышеуказанных принципах государственная поддержка экспорта станет намного эффективнее, что позволит российским производителям более активно продвигать отечественную промышленную продукцию на внешние рынки.

БИБЛИОГРАФИЯ:

1. Иванов И.Д. Внешнеэкономический комплекс России: взгляд изнутри. – М.: Русь – Олимп. 2009. – 414 с.
2. Оболенский В.П. Внешнеэкономическая специализация России. Особенности эволюции и перспективы диверсификации. – М.: ВАВТ. 2009. – 234 с.
3. Савинов Ю.А., Мигунов А.Ю. Государственная финансовая поддержка экспорта в России // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. № 5, сс.30-37
Там же. 2008, № 6, сс.46-56
4. Спартак А.Н. Направления и методы международной конкуренции в начале XXI века: геоэкономические и торгово-политические аспекты// Российский внешнеэкономический вестник. 2011. № 9, сс.3-16
5. Спартак А.Н. Россия в международном разделении труда: выбор конкурентоспособной стратегии. – М.: Макс пресс. 2004. – 524 с.
6. Спартак А.Н. Проблемы развития экспорта и формирования международной специализации России в переходный период. Внешнеэкономический комплекс России. – М.: ВНИКИ. 2002. – 198 с.
7. Белоусов А.Р. Модернизационный маневр //Эксперт. 2012. № 2, сс.63-72
8. Жаринов А.А. Основные принципы функционирования организаций по поддержке экспорта// Российский внешнеэкономический вестник. 2009. № 11, сс.16-23
9. Годовые отчеты Росэксимбанка. www.eximbank.ru
10. Всемирная торговая организация: документы и комментарии. – М.: ТПП РФ. 2001. – 384 с.
11. Export promotion for economies in transition. UN. 2001. – 179 p.
12. Export Promotion and the WTO: A Brief Guide. Geneva: ITC. 2009. – 37 p.

