

На правах рукописи

СЫРЦОВ ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ

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

Специальность 08.00.14 –Мировая экономика

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва – 2014

Работа выполнена на кафедре мировой экономики и международных экономических отношений Дипломатической академии Министерства иностранных дел Российской Федерации

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор
Грибанич Владимир Михайлович

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор
Карпова Наталья Николаевна
профессор Федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Российская Академия Народного хозяйства и Государственной службы при Президенте Российской Федерации» (РАНХиГС)

кандидат экономических наук
Шарова Екатерина Андреевна,
научный сотрудник сектора экономики зарубежных стран Центра экономических исследований, Российский институт стратегических исследований (РИСИ)

Ведущая организация: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития» (ВАВТ)

Защита состоится 24 июня 2014 года в 14-00 часов на заседании Диссертационного совета Д.002.009.02 при Федеральном государственном бюджетном учреждении науки Институт экономики Российской академии наук по адресу: 117418 Москва, Новочеремушкинская улица, 42-а
С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке ФГБУН Института экономики Российской академии наук

Автореферат размещен на официальном сайте ФГБУН Института экономики Российской академии наук: <http://www.inecon.org>

Автореферат разослан « ____ » _____ 2014 г.

Ученый секретарь

Диссертационного совета Д 002.009.02
кандидат политических наук Е.М.Кузьмина

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

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 авторов Е.Акоповой, М.Гельвановского, Т.Долгопятовой, А.Ишханова, А.Козырина, К.Рожкова, Н.Скрябиной, И. Спиридонова, Ю.Юдановым и др., а также 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 оценочных 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.Шемятенковаи 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. Министерства экономического развития и торговли, Росстата, Государственной корпорации Банк развития и внешнеэкономической деятельности «Внешэкономбанк», ЭКСАР, 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.

б) 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.

II. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ

Во **введении** обоснована актуальность темы, определена степень её разработанности, сформулированы цели, задачи и научная новизна исследования.

Первая группа проблем, рассмотренных в работе, связана с методологическими основами совершенствования системы государственной поддержки экспорта в современных условиях.

Проведенный анализ эволюции теорий международной торговли и взглядов на роль государства в развитии внешнеэкономической деятельности позволило определить методологические основы создания современной системы поддержки экспорта, разработать типологию мер поддержки экспортеров.

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.), выступающей за невмешательство государства в экономику и сводящей его функции к обеспечению военной безопасности, правосудия, обязанности содержать общественные сооружения и учреждения и т.д. В дальнейшем сторонники классической теории (Г. Хаберлер, А. Маршалл, А. Пигу и др.) отстаивали точку зрения о саморегуляции экономики и отсутствии необходимости государственного вмешательства. Значительно ограничивают роль государства в развитии

экономики и представители теории «новой экономики», отводя ведущую роль «интеллектуальному капиталу», а представители «неоклассической теории» (Д.Милль, А.Лаффер, М.Фридман, Р.Льюкос, Н.Уоллес и др.) сводят роль государства к защите конкуренции и снижению налогов.

Одновременно появляются работы, доказывающие, что государство должно регулировать рынок, активно формировать социально-ориентированную экономику, решать и ряд других задач. В частности такую точку зрения отстаивают Д.Норт, Д.Кейнс, П.Самуэльсон, Д.Стиглицы др.

В разные периоды дискуссий о роли государства в экономическом развитии, в том числе в международной торговле, теоретики и практикисклонялись то к одним, то к другим взглядам. Особенно активизировались дискуссии о границах вмешательства государства в кризисный и послекризисный периоды. Существует точка зрения [Зобова и Орлова, 2012], что сегодня«экономический потенциал ... зависит от институциональных параметров, которые ... 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»¹.

С нашей точки зрения государство, должно прежде всего выступать 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.

В настоящее время с учетом особенностей функционирования глобальных и региональных рынков, возникновением новых рисков внешнеэкономической деятельности, связанных с политической и экономической нестабильностью, спецификой деятельности

¹Зобова Л.Л., Орлова Е.К. Глобальная конкуренция как разновидность пространственной конкуренции// Экономические науки. – 2012. - №4

транснационального бизнеса, государство должно отстаивать позиции национальных компаний, выравнять условия конкуренции для всех хозяйствующих субъектов, минимизировать диспропорции. Эти функции призвана осуществлять система механизмов государственного регулирования, важное место в которой отводится внешнеэкономическому регулированию, тесно связанному с внешнеэкономической политикой¹ и направленному на повышение международной конкурентоспособности, в том числе при поддержке экспорта.

Задача активного интегрирования России в мировое хозяйство в начале 90-х годов потребовала создать новый внешнеторговый режим по рыночным образцам, распространяющийся на экспорт. В работе проведен анализ особенностей нормативно-правового обеспечения внешнеторгового регулирования и трудностей его реализации.

Государственная поддержка экспорта *направлена на создание условий для продвижения интересов национального бизнеса на внешние рынки и имеет наступательный характер*. Эта поддержка используется экспортерами для сокращения рисков и издержек, а также для снижения затрат на производство товаров, повышения их качества и, в целом, укрепления конкурентных позиций на международных рынках, что повышает устойчивость экономики, способствует снижению безработицы, росту доходов и положительно сказывается на бюджете страны.

Государство часто оказывает поддержку компаниям экспортирующим продукцию высокой степени переработки, стимулируя не только экспорт, но и производство. Таким образом, можно говорить, что поддержка государства способствует созданию высокотехнологичной экономики, но и направляет ее в сторону инновационно-ориентированного развития.

Проведенный анализ показал неоднозначность мнений о возможностях и правомерности применения тех или иных мер и инструментов поддержки

¹Под внешнеэкономической политикой государства в работе понимается государственная политика, проводимая правительством страны в области экспорта, импорта таможенных тарифов и пошлин ограничений, привлечение иностранного капитала, внешних займов, и другое.

экспорта. Комплексное исследование в этой области с позиции интересов России затруднено отсутствием единого подхода к определению роли различных институтов 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.

Существуют и проблемы, связанные с отсутствием общепринятой терминологии и классификации мер поддержки экспорта. Интерес хозяйствующих субъектов к мероприятиям по поддержке экспорта, повышается. Вместе с тем развитие процессов глобализации и регионализации внешнеэкономических отношений, при одновременном усложнении экспорта, требует однозначности в понимании основных терминов, а также единой типологии мер по его поддержке. В работе обоснованы критерии, которые предложено положить в основу разработанной типологии мер и инструментов поддержки экспорта (рис.1). Можно выделить *меры финансовой поддержки*. Финансовыми мерами являются: страхование и кредитование экспортных операций на льготных условиях, предоставление официальной помощи развитию, предусматривающей поставку производителями товаров и услуг государства-донора стране-получателю помощи в счет соответствующих финансовых ассигнований и др.

Поддержка собственно экспорта реализуется в отношении компаний, готовых к выходу на внешний рынок или уже осуществляющих экспортную деятельность, и предусматривает кредитование экспорта, страхование, субсидирование, налоговые льготы, содействие участию национальных фирм в выставках и ярмарках, информационное обеспечение и др.).

Меры по *стимулированию развития экспортного производства* направлены на развитие производства конкурентоспособной на мировом рынке продукции и включают субсидии, гарантирование частных вложений, предоставление грантов производителям, стимулирование прямых

иностранных инвестиций, субсидирование научно-исследовательских работ и др.

Создание специальных экономических зон и поддержка малого и среднего бизнеса составляют две самостоятельные группы, включающие финансовые и нефинансовые меры и инструменты поддержки внешнеэкономической деятельности (налоговые льготы, упрощенные импорта/экспорта и др.)

В соответствии с главной целью ВТО - 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 коммерческой практики. В связи с присоединением России к ВТО необходимо выстроить систему государственной поддержки экспорта в соответствии с положениями соответствующих соглашений Всемирной торговой организации (ВТО).

Вторая группа проблем связана с исследованием мирового опыта применения мер и инструментов поддержки экспортеров. В работе выявлены основные тенденции изменения экспортной деятельности зарубежных стран под влиянием финансового кризиса, а также особенности развития современных систем поддержки экспорта в развитых странах, новые тенденции применения поддержки в странах с быстроразвивающейся экономикой, странах Восточной Европы и СНГ, оценено становление системы поддержки экспорта в России.

Мировая практика поддержки экспорта насчитывает не одно десятилетие. Ее исследование показало, что в последнее время важнейшими становятся являются финансовые инструменты поддержки экспорта (табл.1), в т.ч. государственной гарантийно-страховой поддержки экспорта, снижающие издержки и риски предпринимателей, делающие поставщиков товаров и услуг более агрессивными на мировом рынке.



Рис. 1. Основные меры поддержки экспорта

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 не смотря на продолжающуюся нестабильность экономики возрос в 2012 году практически на 10 % по сравнению с 2011 годом (с 110,9 до 119,6 млрд. долл. соответственно). Поддержка государством поставщиков продукции за границу экономически обоснована, поскольку доходы государства от экспорта значительно превышают расходы.

Таблица 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

В развитых странах поддержка экспорта традиционно является важной составной частью внешнеэкономической политики. Анализ мировой практики поддержки экспорта показал, что почти все развитые страны имеют относительно длительную историю ее развития и эффективно действующую систему мер поддержки. Особо выделяются страны-лидеры США, Германия, Япония, Франция, Италия, Великобритания, Канада, которые используют разнообразные институты и широкий арсенал мер и инструментов, выделяют на эти цели значительные средства. Один их старейших Эксимбанк США за годы своего функционирования простимулировал экспорт национальных компаний на мировые рынки на сумму более 400 млрд. долларов США.

В большинстве случаев в зарубежных государствах образованы специализированные финансовые организации, осуществляющие кредитование, гарантирование экспорта и возмещение части процентных ставок по экспортным кредитам, а также страховым операциям частных финансовых учреждений. Ресурсная база таких организаций формируется как за счет средств государственных бюджетов, так и за счет собственных или привлекаемых средств. Например, важнейшим инструментом финансирования экспорта и страхования экспортных кредитов Германии (одной из ведущих стран-экспортеров) является общество «Гермес», а также кредитно-финансовые институты: Банковская группа реконструкции и развития и «АКА-банк», действующие в сфере финансирования экспортных и инвестиционных проектов. В последнее время при предоставлении Федеральным правительством гарантий по экспортным кредитам доля участия экспортеров в возмещении убытков может быть снижена по их ходатайству с 15% до 5% и др. В Великобритании предоставление гарантий в области внешней торговли и инвестиций осуществляется посредством Агентства гарантий экспортных кредитов.

С целью устранения рисков внешнеэкономической деятельности возникающих под влиянием негативных факторов глобальной экономики, активно развивается экспортное финансирование и страхование. Основной объем таких операций приходится на краткосрочное и среднесрочное финансирование (на до 7 лет). Долгосрочное финансирование (до 15 лет) чаще связано с проектным финансированием или капитальным строительством за рубежом. Одновременно объемы кредитуемого экспорта, путем компенсации выплат по процентной ставке коммерческих банков в США, Японии и Великобритании оцениваются на уровне 20-30% от общего объема экспорта стран. Происходит увеличение доли операций по страхованию экспортных кредитов от коммерческих рисков (отказ или просрочка оплаты, банкротство импортера или его банка и др.) и некоммерческих рисков (природные катастрофы, войны, революции или

действия местных властей, изменяющие условия выполнения контракта после его заключения и др.).

В мировой практике при среднем размере страховой премии в 0,5%-1,0% от застрахованной суммы данный вид поддержки покрывает в среднем 15% экспорта. Одновременно установлено, что чем больше в экспорте страны доля машин, оборудования (которые, как правило, поставляются обычно в кредит) и наукоемких товаров, тем выше доля господдержки: до 20% экспорта Франции, 30% - Германии и до 40% - Японии. Практикуется разделение страхования рисков: за счет государственных средств обычно страхуются политические и другие подобные риски, а рыночные риски – за счет коммерческих.

Широкое распространение получило стимулирование экспортного производства, борьба с протекционизмом.

Развивающиеся страны активно формируют систему государственной поддержки экспорта, используя финансовые меры. Лидерами среди них по использованию таких мер поддержки экспорта, являются новые индустриальные страны, страны с быстроразвивающейся экономикой – Китай, Индия, Бразилия, Республика Корея и др. Так КНР тратит на поддержку экспорта значительные суммы даже в сравнении с развитыми странами (табл. 1). Осуществляется господдержка кредитования экспортеров, импортеров китайской продукции, международное гарантирование, а также поддерживаются кредиты для оффшорных контрактов и инвестирование. Основными субъектами являются Экспортно-импортный банк Китая (ЭИБК), Банк Китая (БК).

В Индии важной формой финансовой поддержки экспортеров является льготное кредитование в рамках программы развития экспорта сельскохозяйственной продукции (в размере до 5% от стоимости FOB). Органом по предоставлению экспортёрам страхового покрытия рисков от неполучения выручки является Индийская корпорация гарантирования экспортных кредитов. Корпорация предлагает страховую защиту от риска

неплатежа, консультативную помощь во внешнеэкономической деятельности, информацию о кредитоспособности зарубежных покупателей и помощь в возврате проблемных долгов.

Общим для систем поддержки экспорта группы стран с быстроразвивающейся экономикой является то, что практически все они прошли колонизацию, смогли осуществить либеральные экономические реформы к концу XX в., открыв внутренний рынок и ослабив контроль государства за хозяйственной и экспортной деятельностью. 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 системами развитых стран. Особенностью является сильная 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.

Анализируя системы поддержки экспорта стран *Восточной Европы и СНГ* можно отметить, что распад СССР и реформы 90-х гг. преобразовали внешнеэкономическую деятельность этих стран и привели к изменением в ее регулировании. Сегодня в своем большинстве национальные системы этих стран до конца не достроены, связи между ее элементами и институтами относительно слабы, имеет место бюрократия, финансовая помощь ограничена. Примером эффективного применения инструментов государственной поддержки экспорта Среди стран Восточной Европы может служить Чехия и Польша.

Среди стран СНГ большое внимание поддержке экспорта уделяется в Казахстане. Уже в 2003 году создана «Государственная страховая корпорация экспортных кредитов и инвестиций» (ГСК) для страхования экспортных поставок товаров и инвестиций за рубеж, единственным акционером которой является Правительство.

Таким образом, при построении национальных систем поддержки экспорта важная роль отводится государству: мероприятия осуществляются либо под его жестким контролем, либо при его непосредственном участии. В основу государственной поддержки экспортеров положен принцип взаимодействия национальных институтов с международными организациями. В работе выделено пять типов национальных систем поддержки, отличающихся по степени участия государства, а также сбалансированности отдельных элементов и связей между ними, координации работы институтов, уровня бюрократии и др.

Финансовые институты поддержки экспорта в зарубежных странах используют в своей деятельности три модели: в основу первой модели положен «однотипный» финансовый продукт, по этой модели работают организации, специализирующиеся на краткосрочном, средне- и долгосрочном кредитовании, предоставлении гарантий, услуг торгового и проектного финансирования (Банк Международного Сотрудничества Японии, Шведская Экспортно-кредитная корпорация, Эксимбанк Китайской Народной Республики, Корейский Эксимбанк и др.); вторая модель предусматривает только страхование организацией рисков, политических рисков, контрактных рисков, ее используют (Экспортно-Страховое Агентство Японии, Норвежское Агентство по страхованию экспортных кредитов Корейская Корпорация экспортного страхования и др.); третья модель предполагает использование комбинированных продуктов (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 Австралии, Эксимбанк Индии и др.). По мере нарастания нестабильности мировой экономики финансовые институты расширяют перечень предлагаемых продуктов. Разделение источников финансовой поддержки на государственные и частные происходит на уровне структуры собственности национальных институтов поддержки экспорта.

Анализируя создание и развитие системы поддержки экспорта в России можно выделить несколько этапов и направлений. Работа по созданию эффективной системы поддержки экспорта началась с середины 90-х годов. С целью поддержки экспорта машинно-технической продукции с 1995 г. создается нормативно-правовая база и разрабатываются документы, в которых предусматриваются соответствующие меры.

Рубежным документом можно назвать Федеральный закон №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности», в котором были закреплены механизмы управления внешней торговлей. Несмотря на недостатки Закон определял и ряд положений, связанных с поддержкой российского экспорта. Другим важным документом стала Концепция развития государственной финансовой гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации, определившая основные цели и задачи государственной финансовой поддержки экспорта. Однако, в то время полноценной системы поддержки национальных экспортеров промышленной продукции создано не было. До 2000 г. государственная финансовая поддержка экспорта включала два блока: (а) финансирование поставок в рамках технического содействия и военно-технического сотрудничества с зарубежными странами и (б) финансирование за рамками этих сфер.

С 2006 г. инструменты финансовой поддержки экспорта используют в торговле со странами СНГ. Был создан межгосударственный российско-казахский Евразийский банк развития (ЕАБР). Членами банка являются

России и Казахстана, Белоруссия (с июня 2010 г.), Таджикистан (с июня 2009 г.) и Армения (с апреля 2009 г.). Уставный капитал Банка превышает 1,5 миллиарда долларов США.

Стратегическими ориентирами для модернизации структуры российского экспорта и новых этапов в развитии системы государственной поддержки экспорта стали Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р) и утвержденная в марте 2013 г. Правительством РФ государственная программа «Развития внешнеэкономической деятельности» (№378). В ее основе лежит комплексный подход к укреплению и совершенствованию институтов и механизмов развития ВЭД.

Помимо мер поддержки экспорта на федеральном уровне в России в этой деятельности участвуют региональные органы власти, поддержка которых в основном направлена на субъекты малого и среднего бизнеса.

Значимым событием последних лет стало создание Экспортного страхового агентства России (ЭКСАР). Однако ряд вопросов деятельности Агентства еще не решены, а деятельность субъектов Министерство экономического развития, Министерство промышленности и торговли, Министерство финансов, Банк Росэксимбанк, Внешэкономбанк, ЭКСАР и др. не всегда скоординирована. Это сокращает экспортные возможности отечественных предприятий и снижает привлекательность сотрудничества с Россией для потенциальных деловых партнеров из зарубежных стран.

Проведенный сравнительный анализ особенностей становления системы поддержки экспорта в России показал, что в настоящее время российская национальная система мер, инструментов и институтов поддержки экспорта является недостроенной и недостаточно эффективной. Основные проблемы обусловлены:

- неполным набором институтов и механизмов поддержки развития экспорта 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 его экспорта, широкий охват заинтересованных предприятий и организаций;

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

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

- отсутствием единой системы оказания услуг, охватывающей структуры федерального и регионального уровней, загранучреждений и обеспечивающей их тесное взаимодействие;

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

- нехваткой квалифицированных специалистов по актуальным вопросам.

Анализируя мировой опыт развития поддержки экспорта можно говорить, что эффективная система поддержки экспорта должна обеспечивать, с одной стороны, стабильность экспортной деятельности национальных компаний, а с другой – предоставлять национальным производителям возможность равноправного выхода на новые товарные и географические о рынки. Построение такой системы невозможно без глубокого понимания стратегических целей экспортного развития.

Третья группа проблем, исследованных в работе, связана с определением перспективсовершенствования системы государственной

поддержки экспорта в России. Для этого рассмотрены и оценены особенности положения на мировом рынке товаров и услуг, выявлены основные задачи применения, принципы и предпосылки совершенствования системы поддержки экспорта, разработаны предложения по повышению ее эффективности.

В работе показано, что структура российского экспорта остается недиверсифицированной (табл.2). Доля высокотехнологичных товаров составляет порядка 2,6%, а доля страны в мировом экспорте высокотехнологичных товаров составляет лишь около 0,43% причем не менее 1/3 в ней приходится на продукцию военного назначения.

Таблица 2.

Структура российского экспорта в 2005-2012 гг., %

	2005 г.	2010 г.	2011 г	2012 г.
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0
Топливо	64,0	67,9	70,0	70,4
Товары без сырья	36,0	32,1	30,0	29,6

Источник: составлено по данным Таможенной статистики

В целом по России более 400 тыс. компаний осуществляют экспортные операции, однако количество активных экспортеров не превышает 60 тыс¹. Можно говорить о слабой вовлеченности российского бизнеса в экспортную деятельность. Одновременно показано, что дальнейшее совершенствование государственной поддержки экспорта может рассматриваться как один из инструментов активизирующих не только экспорт, но и диверсификацию структуры российской экономики.

Проведенное исследование позволило выделить среди проблем, с которыми сталкиваются российские экспортеры на внешних рынках основные, в т.ч. недостаток финансовых ресурсов (ограниченная доступность, узость наборов финансовых инструментов, отсутствием необходимых условий, требуемых кредитующей стороной); невыгодные

¹В России общее количество предприятий всех организационно-правовых форм составляет около 4 млн. компаний, в т.ч. 2,6 млн. индивидуальных предпринимателей

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 и др. Мировой финансовый кризис способствовал увеличению числа протекционистских мер и практик, применяемых правительствами разных стран для защиты внутреннего рынка.

В настоящее время в стране справедливо уделяется внимание развитию финансовых мер поддержки (в частности активно развивает свою деятельность и предлагает новые продукты ЭКСАР и др.). Однако остается необходимость в увеличении объемов финансирования, создании условий для упрощения доступа российских экспортеров к недорогим финансовым продуктам, создание более выгодных условий кредитования экспортных операций и др.

По мнению автора, не менее важным направлением совершенствования системы поддержки экспорта в России, должно стать *развитие нефинансовых мер и инструментов*, потенциал применения которых не использован, а применение – не скоординировано.

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 и Соглашением по сельскому хозяйству.

К настоящему времени в России отсутствует целостная общенациональная концепция долгосрочной экспортной стратегии, которая бы могла способствовать реализации конкурентных преимуществ отечественной экспортной продукции и предусматривала бы определение приоритетных направлений развития экспортного потенциала в тесной увязке с промышленной политикой. Поэтому в сложившихся условиях мы

считаем целесообразным разработать такой документ с участием научных организаций, заинтересованных министерств и ведомств.

По мнению автора модель дальнейшего совершенствования системы поддержки экспорта в России должна учитывать важные элементы (рис.2).

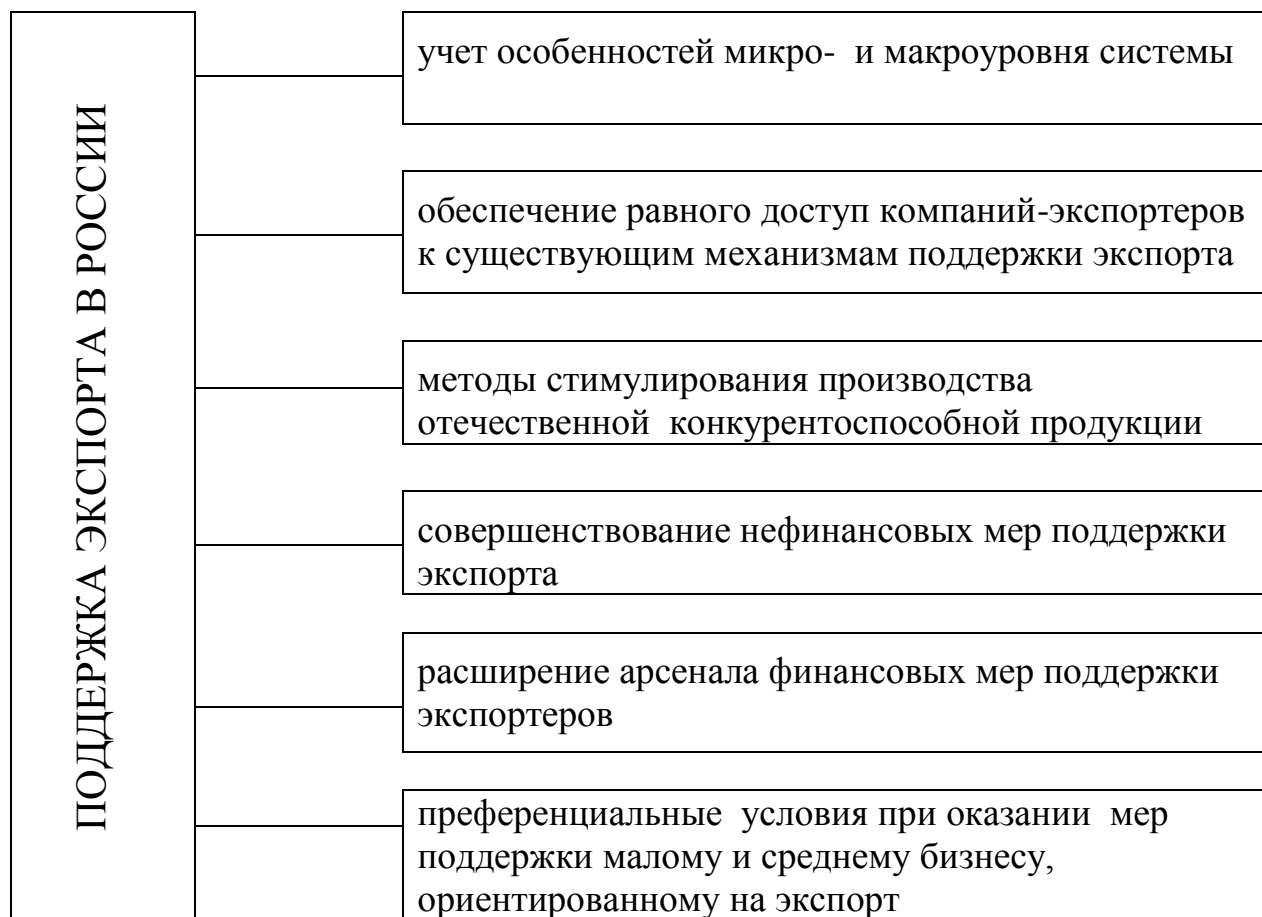


Рис. 3.2 Основные элементы системы поддержки экспорта в России

Источник: составлено автором

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.

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.

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.

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.

В работе выделены и анализируются 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 выделения 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.)

Таким образом, ключевыми элементами российской системы поддержки экспорта должны стать как финансовые, так и нефинансовые меры поддержки экспорта, а стратегическим направлением развития - механизмы стимулирования российского бизнеса к повышению технического уровня производства и выпуску экспортной продукции, как минимум соответствующей лучшим мировым образцам.

В заключении диссертационного исследования сформулированы основные выводы.

ОСНОВНЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Полученные результаты и выводы диссертации отражены в следующих публикациях автора, общим объемом - 7 п.л.

Статьи, опубликованные в научных журналах, рекомендованных ВАК:

1. Сырцов Д.Н. Трансформация мер поддержки национальных компаний-экспортеров в условиях нестабильности мировой экономики /Сырцов Д.Н. // Международная экономика - 2013 - №10 – с.58-67 (0,8 п.л.)

2. Сырцов Д.Н. Поддержка компаний экспортеров как составная часть внешнеэкономической политики страны / Сырцов Д.Н. // Лизинг - 2012. - №2 – С.45-52 (0,6 п.л.)
3. Сырцов Д.Н. Инфраструктура и механизмы поддержки компаний-экспортеров в развитых странах / Сырцов Д.Н.// Лизинг - 2013 - № 3 - С. 31-37. (0,6 п.л.)
4. Сырцов Д.Н. Новые ориентиры поддержки экспорта в условиях нестабильности мировой экономики / Сырцов Д.Н.// Международная экономика- 2014 - №1 - С.32-44 (0,8 п.л.)
5. Сырцов Д.Н. О финансовых методах поддержки национальных компаний - производителей экспортной продукции // Лизинг – 2011 - № 8 - С. 31-43. (1,4 п.л.)
6. Сырцов Д.Н. Государственно-частное партнерство: научно-теоретические и практические аспекты / Астахова А.А., Сырцов Д.Н. // Лизинг (Часть 1)- 2010 - №12 – С. 52-63. (0,5п.л./0,25 п.л.); (Часть 2) – 2011 - №1 – С. 14-21. (0,7п.л./0,3п.л.)

Работы, опубликованные в других изданиях:

1. Сырцов Д.Н. Международная конкурентоспособность и внешнеэкономическая политика страны/Ланьшина Т.А., Сырцов Д.Н. // Российский импортер - 2013. - N4. (0,8 п.л./личный вклад автора 0,4 п.л.)
2. Сырцов Д.Н. Проблемы поддержки национальных компаний-производителей экспортной продукции // В сб. науч. Трудов XII Международной научно-практической конференции «ZarządzaniePrzedsiębiorstwem - Teoria i praktyka», Краков. – 2011. (0,5 п.л.)
3. Сырцов Д.Н. Поддержка экспорта как инструмент интеграции национальной экономики в систему мирохозяйственных связей - Сб. науч. трудов «Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей», СПб, 2011 – с.72-80 (0,5 п.л.)
4. Сырцов Н.Д. Стратегическое управление, инвестиционная поддержка и формирование конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства в кризисных условиях // В сб. науч. тр. «Стратегическое управление организациями: особенности малых предприятий», СПб, 2010 - с.153-161 - (0,5 п.л.)
5. Сырцов Д.Н. Актуальные проблемы внешнеэкономической деятельности российского бизнеса и пути их решения// Сб. науч. трудов «Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей», СПб, 2013, с. 105-109 (0,3 п.л.)