ГЛАВА 1

АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ФИНАНСОВОЙ ЛИНЕЙКИ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

В развитии современных национальных моделей международной торговли важным фактором является система поддержки продвижения экспорта товаров. Определив целевую функцию стимулирования национальных экспортеров страны, используют различные механизмы и инструменты. Эффективность таких механизмов и инструментов различна и определяется как внешними, так и внутренними факторами на этапах предэкспортной подготовки и непосредственно экспорта товара.

В основе современных методов и инструментов стимулирования экспорта для подавляющего большинства стран (членов) лежат принципы, правила и нормы, определенные Всемирной торговой организацией (ВТО), которые сформировались в результате многолетнего сотрудничества стран на международных товарных рынках.

Одним из основных принципов ВТО в рамках регулирования международной торговли является определение инструментов государственной поддержки, их уровня. Особенное значение приобретает определение уровня экспортных субсидий. Теоретически политика предоставления государством экспортных субсидий заключается в определении объема экспорта, который предполагается субсидировать и бюджетные средства, как источник экспортных субсидий. Важное значение при этом играют экспортные кредиты, гарантии этих кредитов и страховые программы. В рамках ВТО механизм субсидирования определен соглашением по субсидиям и компенсационным мерам. Положения Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам (ССКМ) являются обязательным для исполнения всеми страна членами ВТО. ССКМ устанав-

ливает правила предоставления промышленных субсидий государствами-членами ВТО, а также устанавливает механизмы и условия противодействия субсидируемому импорту, как односторонние, такие как компенсационные меры, так и многосторонние в рамках механизма разрешения споров ВТО.

Практическая реализация Соглашения предполагает:

– вложение правительством или государственным органом финансовых средств в пределах территории страны, когда происходит: непосредственная прямая передача финансовых средств правительством (например, выплаты, займы, передача собственности) или потенциальная прямая передача средств или обязательств (например, гарантии по кредитам);

– невостребование правительством обязательных платежей (например, налоговые освобождения или налоговые кредиты), за исключением случаев, когда экспортные товары освобождаются от налогов и сборов, которые применяются к аналогичным товарам, предназначенным для сбыта на внутреннем рынке, если размер такого освобождения не превышает размера этих налогов и сборов;

– правительство предоставляет товары или услуги, за исключением тех, которые можно отнести к системе общей инфраструктуры или осуществляет закупку товаров; поручает проведение перечисленных выше операций частной фирме (негосударственной организации), когда их сущность не отличается от деятельности, которую обычно осуществляет государство, а также при осуществлении мер по поддержанию доходов предприятий или цен, которые имеют своим следствием расширение экспорта какого-либо товара или сокращение импорта какого-либо товара. При этом действия правительства должны предоставлять фактические выгоды предприятиям.

Рассматривая инструменты государственной поддержки экспорта по линии ОЭСР странам, следует отметить, что они направлены на помощь странам, приобретающим объекты крупномасштабного производства, имеющие государственное значение (промышленное оборудование, объекты промышленного производства и т.д.).

Проведенный анализ гарантий, используемые в ведущих государствах-членах ОЭСР позволил систематизировать представить следующую систематизацию:

США: Страхование экспортных кредитов; Предоставление гарантий по экспортным кредитам. Использование прямых экспортные кредиты.

Германия: Страхование экспортных кредитов; Предоставление гарантий по экспортным кредитам; Страхование инвестиций за рубежом. Использование прямых экспортные кредиты; Субсидирование процентов по экспортным кредитам.

Франция: Страхование экспортных кредитов; Предоставление гарантий по экспортным кредитам; Страхование инвестиций за рубежом.

Италия: Страхование экспортных кредитов; Предоставление гарантий по экспортным кредитам; Страхование инвестиций за рубежом. Субсидирование процентов по экспортным кредитам.

Голландия: Страхование экспортных кредитов; Предоставление гарантий по экспортным кредитам; Страхование инвестиций за рубежом. Субсидирование процентов по экспортным кредитам.

Англия: Страхование экспортных кредитов; Предоставление гарантий по экспортным кредитам; Страхование инвестиций за рубежом. Субсидирование процентов по экспортным кредитам.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПРИНЦИПОВ, ПРЕИМУЩЕСТВ И РИСКОВ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

Анализ зарубежного опыта формирования гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспорта, включая предэкспортное и экспортное финансирование, иные меры долгосрочной финансовой поддержки экспорта с учетом обязательств России в рамках ВТО и потенциала ОЭСР.

Актуальным направлением государственной программы РФ «Развитие внешнеэкономической деятельности» (от апреля 2014 г.) стали два приоритетных проекта «Международная кооперация и экспорт» и «Системные меры развития международной кооперации и экспорта».

Это определяет необходимость функционального анализа принципов, преимуществ, рисков опыта финансирования, кредитования, страхования в целях формирования финансовой линейки поддержки экспорта и его рационального использования в России.

Учитывая важное место экспорта в государственной программе развития внешнеэкономической деятельности России, целесообразно учесть постепенное изменение структуры мировой экономики и торговли в итоге четырех промышленных революций. Повысилась доля машин, оборудования, инфраструктурных сооружений, в том числе в структуре экспорта и значение его финансовой поддержки на этапе предэкспортного и экспортного финансирования. Это определило включение в линейку финансовых инструментов разных форм финансовой поддержки экспорта для привлечения значительных средств на более длительные сроки, чем обычно, в связи с повышением рисков. В итоге сформирована специальная система средне- и долгосрочного кредитования экспорта машин и оборудования, транспортных услуг с использованием смешанных форм международного кредита.

В этой связи целесообразно проанализировать зарубежный функциональный опыт формирования гибкой линейки

финансовых инструментов при использовании наиболее значимых форм международного экспортного кредитования. В их числе проектное финансирование, лизинг, факторинг, а также форфетирование.

Экспортное проектное финансирование поддержки экспорта получило распространение при осуществлении крупномасштабных долгосрочных проектов с длительным сроком окупаемости до 18 лет. При этом создание гибкой линейки финансовых инструментов определялось следующими его принципами:

1. Привлечение разных источников ресурсов — национальных, иностранных — преимущественно на основе государственно-частного партнерства банков, небанковских финансовых институтов, мирового и национальных финансовых рынков. Отметим, однако, что в проектном финансировании с привлечением средств частных предпринимателей, а не из бюджета, участие государства ограничивается в основном оформлением договоров между участниками проекта.

2. Включение в линейку финансовой поддержки экспорта разных форм кредитования (банковский, коммерческий, лизинговый, форфетирование) и финансирования (эмиссия ценных бумаг, государственные гарантии, налоговые льготы, собственный капитал компаний, участвующих в проектном финансировании). Например, гарантийный депозит участниками проекта в банке на случай невыполнения ими своих обязательств.

Банки-организаторы этой формы поддержки экспорта товаров и услуг — осуществляют секъюритизацию — эмиссию ценных бумаг на фондовом рынке, обеспеченных обязательствами заемщика банковского кредита. Траст-компании через инвестиционные банки продают эти ценные бумаги для привлечения средств для инвестиций акционеров. Инвесторы выкупают эти ценные бумаги при наступлении их срока за счет постепенного создания выкупного фонда.

3. С учетом финансового объема операций проектного финансирования и лимита допустимых рисков конкретных

кредиторов в этой форме поддержки экспорта число участников значительно (таблица 1).

Таблица 1

Участники экспортного проектного финансирования

1	Проектная компания, создаваемая для организации и реализации проекта, подает заявку в банк-менеджер
2	Акционеры проектной компании, ее спонсоры, кредиторы, партнеры
3	Коммерческие банки, банки-гаранты
4	Агентства экспортного кредитования, финансирования, страхования
5	Инвестиционные компании, осуществляющие выпуск и размещение ценных бумаг на фондовых рынка.
6	Страховые компании, осуществляющие страхование рисков
7	Государственные организации, оформляющие договоры — лицензионные, концессионные, синдицированные и другие
8	Строительные фирмы, подрядчики, поставщики оборудования
9	Импортеры, покупатели проектной продукции

4. Особенностью создания линейки финансовых инструментов поддержки экспорта банками при проектном кредитовании является его обеспечение не традиционным залогом заемщика, а будущей выручкой заемщика от реализации проектной продукции — товаров, услуг по истечении длительного срока, иногда до 18 лет, например, в проекте «Евротуннель».

5. Обязательства заемщика кредита — проектной компании — учитываются на ее балансовом счете или внебалансовом, если это разрешается национальным законодательством, что снижает нагрузку на их баланс.

6. Участие государства в линейке финансовых инструментов поддержки экспорта проявляется в предоставлении гарантий и поручительств, заключении долгосрочных контрактов на покупку будущей проектной продукции в зависимости от ее объектов в целях экспорта.

Тенденция государственной поддержки экспортного проектного финансирования возникла в 1980-х годах, а более масштабно в 1990-х годах. Для снижения рисков, связанных с этой формой стимулирования экспорта были созданы экспортно-импортные банки, агентства экспортного кредитования, агентства страхования экспорта. Они предоставляют кредиты, осуществляют гарантирование и страхование рисков проектного экспортного финансирования.

7. В проектном финансировании экспорта иногда участвуют мировые финансовые института: Группа Всемирного банка (головная организация — Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и его подразделение — Международная финансовая корпорация); Европейский банк реконструкции и развития, а также международные региональные банки развития — Азиатский банк развития, Межамериканский банк развития, Африканский банк развития.

Формирование линейки финансовых инструментов поддержки проектного финансирования осуществлялось с учетом участников проекта, особенностей проекта и этапов его осуществления.

Традиционно для формирования первоначального капитала осуществляется эмиссия ценных бумаг на фондовом рынке. Например, при осуществлении проекта «Евротуннель» — строительства туннеля под проливом Ла-Манш, по которому железная дорога соединила континентальную Европу с Великобританией в начале 1994 г., через 19 лет с начала проекта.

Для эмиссии ценных бумаг франко-британский акций, которые не разделялись и котировались в совокупности участвовала инвестиционная компания. Привлечение ⅔ первоначального капитала положило начало формированию линейки финансовой поддержки реализации масштабного проекта.

Для кредитования проекта «Евротуннель» — следующей линейки финансовых инструментов по поддержке экспорта транспортных услуг был создан международный банковский синдикат во главе с Креди Лионнэ, еще двумя французскими и двумя британскими банками, число участников синдиката

постоянно возрастало — 220 банков. Этот крупномасштабный экспортный кредит предоставлялся на особых условиях, что определило особенности линейки финансовых инструментов по поддержке экспорта линейки финансовых инструментов поддержки экспорта: ограниченная ответственность заемщиков, так как погашение их обязательств по кредиту осуществлялось за счет их доходов от реализации проекта и покупателей его продукции в форме оплаты проезда по подводной железной дороге; это определило срок погашения экспортного проектного кредита — 18-19 лет в отличие от обычно максимального срока 9 лет, применяемого для кредитора.

Создание гибкой линейки финансовых инструментов при проектном экспортном финансировании обеспечивает следующие преимущества:

1. Отсутствие затрат государства, его бюджетных средств при кредитовании и гарантировании проекта с использованием финансовых инструментов и мирового финансового рынка, национальных рынков стран-партнеров. Например, проект «Евротуннель» был профинансирован за счет источников частного сектора экономики.

2. Привлечение многих кредиторов — банков, инвестиционных компаний, страховых компаний, брокеров, национальных экспортных агентств по кредитованию, финансированию, страхованию.

3. Возможность включения в кредитное соглашение принципов: а) приоритета требований кредиторов к заемщикам и б) начало срока погашения долгового обязательства заемщиков определено достижением определенной проектной мощности, доступной для ее эксплуатации (до 60-70%).

4. Для банков-участников синдиката устанавливалась определенная доля (транша) кредитной линии с условием использования 20-40% их собственного капитала.

На формирование гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспорта влияют значительные риски экспортного проектного финансирования. В их числе: риск завышения стоимости проектного финансирования, кредитования,

гарантирования, включая: а) процентные ставки по кредиту, б) многочисленные комиссии за оценку проекта, организацию его выполнения, контроль за соблюдением графика выполнения проекта, за целевым использованием ссуды для его реализации.

Для Российского экспортного центра одним из приоритетов деятельности является завершение создания гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспорта к 2021 году, включая расширенное предэкспортное, экспортное и, при необходимости, акционерное финансирование, лизинг и долгосрочные меры поддержки [1]. При этом актуальное значение имеет и дальнейшее развитие линейки нефинансовых инструментов поддержки экспортеров, расширения региональной сети взаимодействия с экспортерами и развития электронных сервисов [2]. В этих условиях существенное значение приобретает исследование зарубежной практики функционирования финансовой линейки поддержки экспорта, при этом с учетом процесса восстановления индустриализации мировой экономики, в т.ч. как развитых так и зарубежных стран.

Процесс ориентирования развитых стран на специализацию в экспорте на услуги и финансовые ресурсы, интеллектуальную собственность, соответствующим образом будет отражаться на механизме поддержки экспорта и используемом инструментарии [3]. Четвертый форум инклюзивного и устойчивого промышленного развития поставил в качестве ведущей организации по обеспечению реализации данного направления ЮНИДО (Организацию Объединенных Наций по промышленному развитию), целью которой является задача обеспечения развития промышленности, инфраструктуры и инноваций в контексте Цели устойчивого развития (ЦУР по линии ООН). В 2019 г. указанная организация провела форум по обеспечению замкнутого цикла восстановления производственного потенциала, реализуя программы экологизации национального хозяйства с учетом новых требований и инноваций, внедряемых в воспроизводственные процессы

[4]. В этой связи существенную роль начинает играть промышленная политика (ПП), которая как правило определяется как отраслевая политика, нацеленная на повышение национальной конкурентоспособности промышленного сектора в мировой экономике и соответственно на связанную с этим структурную трансформацию промышленного потенциала страны. С другой стороны, такая постановка вопроса должна быть скорректирована на рыночную систему национального хозяйства и совместимость методов и инструментов трансформирования с правилами и нормами ВТО. Симптоматично, что если в процессе стимулирования формирования так называемого глобального мирового хозяйства, регулируемого из единого центра, упор делался в ПП на вертикальную кооперацию, где лидерами выступали ТНК и ТНБ, и проистекающую из нее формирование глобальны цепочек стоимости (ГЦС), то процесс стимулирования восстановления реального сектора в индустриальных странах обусловливает постепенное развитие горизонтальной кооперации [5, 11-45]. Соответственно должен трансформироваться и процесс поддержки производимой экспортной продукции. Другими словами, для реализации новой промышленной индустриализации должна быть создана новая нормативно-правовая база и механизмы стимулирования и поддержки, предполагающие меры по устранению «провалов рынка» [6, с. 14]. Российский экспортный центр, учитывая новые тренды развития мировой экономики и реализуя национальный проект «Международная кооперация и экспорт» нацелен на удвоение к 2024 г. объема несырьевого экспорта до 250 млрд долл. [7], при этом акцентируется внимание на экспорт машиностроения. В этой связи запускается новый формат работы — проектные мастерские, каждая из которых будет работать по одному из ключевых направлений развития экспорта России [2].

Особую роль в исследовании международного опыта финансовой поддержки экспорта за рубежом играет организационная форма предпринимательства — малый и средний бизнес (МСП), компании крупного бизнес, реализующие крупномас-

штабные проекты комплектного строительства и поставок оборудования, преимущественно в развивающиеся и трансформирующие свою экономики страны.

Субсидии (в ЕС и США субсидии принято называть «грантами») являются основным инструментом, используемым, практически, всеми странами как форма поддержки экспорта. Согласно правилам ВТО, в частности Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам (ССКМ) к субсидиям относятся формы поддержки, осуществляемые государством или госорганизацией, которые реализуются в форме госсубсидии, налоговых льгот, налоговых вычетов, предоставления финансирования на нерыночных условиях, включая льготные кредиты и гарантии, государственные закупки по завышенным ценам и пр. В соответствии с положениями ССКМ ВТО запрещаются меры поддержки, искажающие справедливую конкуренцию с другими странами-членами ВТО, в т.ч. экспортные и импортозамещающие субсидии, направляемые на цели приобретения национальной продукции вместо импортируемой.

Ряд стран. в т.ч. Россия и страны ЕС не рассматривают в виде субсидий ряд форм финансовой поддержки, в т.ч. налоговые льготы, гарантии, определив в национальном законодательстве из в качестве отдельными видами поддержки экспорта.

Рассматривая инструменты государственной поддержки экспорта по линии ОЭСР странам, следует отметить, что они направлены на помощь странам, приобретающим объекты крупномасштабного производства, имеющие государственное значение (промышленное оборудование, объекты промышленного производства и т.д.).

Проведенный анализ гарантий, используемые в ведущих государствах-членах ОЭСР позволил представить следующую систематизацию [8]:

Export Development Canada (EDC) — канадское экспортно-кредитное агентство, предлагающее инновационные коммерческие решения, чтобы помочь канадским экспортерам и инвесторам расширить свой международный бизнес. EDC

предоставляет услуги по финансированию и управлению рисками более чем 8 200 канадским экспортерам и инвесторам на 200 рынках по всему миру, с 17 офисами во всех провинциях Канады и постоянными представительствами на 12 иностранных рынках., EDC, полностью принадлежащая правительству Канады, действует по поручению федерального правительства и финансирует свою деятельность, взимая плату за свои услуги и проценты по кредитам, а также выпуская долговые обязательства на рынках капитала. Продукты и услуги EDC включают страхование, финансирование канадских компаний и их иностранных клиентов, информацию о возможностях на международных рынках, страхование рисков. EDC работает в соответствии с корпоративным планом, который ежегодно утверждается федеральным правительством. Продукты, предоставляемые EDC, включают в себя: Страхование политических рисков (PRI); Страхование от контрактов (CFI); Гарантия финансовой безопасности (ФСГ); Гарантия на обмен валюты (FXG).

США: Страхование экспортных кредитов; Предоставление гарантий по экспортным кредитам; Использование прямых экспортных кредитов.

Германия: Страхование экспортных кредитов; Предоставление гарантий по экспортным кредитам; Страхование инвестиций за рубежом. Использование прямых экспортных кредитов; Субсидирование процентов по экспортным кредитам.

Французская страховая компания Compagnie Française d'Assurance for le Commerce Extérieur (COFACE), являющаяся дочерней компанией Natixis, является глобально действующим кредитным страховщиком, предлагающим компаниям защиту от риска финансового дефолта своих клиентов, как на внутреннем рынке, так и на внешнем рынке, в т.ч. при экспорте. COFACE публикует каждый квартал свои оценки странового риска для 157 стран мира на основе своих оценок об уровне финансовой стабильности и платёжеспособности компаний, в т.ч. на базе информационных данных своих 250 андеррайтеров. Во Франции COFACE управляет государственными

экспортными гарантиями от имени и по поручению французского государства, действующего как Агентство экспортных кредитов Франции. COFACE предоставляет гарантии или страхование дебиторской задолженности, возникающей в результате продажи коммерческих товаров и услуг на условиях кредитования на 30-60 дней. Имеет место и практика, применимая при экспорте компаний, специализирующихся на внешнеторговой деятельности, в качестве альтернативы побуждения иностранного покупателя открывать аккредитив, в т.ч. на более длительное время, чем 30-60 дней; выдает государственные гарантии при экспорте французских корпораций; оказывает в разрешенных формах международную поддержку экспортерам.

Продукты, предоставляемые COFACE, включают в себя:

– определение уровня рисков и защиту от политических рисков;
– страхование инвестиций;
– гарантия рефинансирования;
– финансирование проекта.

Одновременно во Франции функционирует Agence Française de Développement (AFD) — французское международное агентство развития — государственное учреждение, обеспечивающее финансирование развития. Оно специализируется на финансовой деятельности, финансирует проекты для обеспечения устойчивого развития, осуществляемые местными органами власти, государственными компаниями, а также частным и ассоциированными компаниями на пяти континентах мира, при этом приоритетно выступает Африка, в проекты, реализуемые французскими компаниями на территории континента, реализуется около ⅔ финансовых средств AFD. Эти проекты направлены на развитие городов и инфраструктуры, на развитие сельских районов, промышленность, трансформирование финансовых систем, а также, на образование и здравоохранение. AFD предлагает широкий спектр финансовых инструментов: субсидии, гарантии, пакеты акций и все виды вспомогательных и коммерческих кредитов в ка-

ждом конкретном случае. AFD может предоставить гарантии для операций, направленных на повышение мобилизации местных ресурсов. Эти гарантии также позволяют снизить риск, связанный с выпуском облигаций в местной валюте. Финансирование предоставляется в условиях гарантирования политических рисков или невыполнения иностранными государствами своих обязательств, что оговаривается дополнительными пунктами в соответствующих договорах. Вся эта деятельность осуществляется согласно правилам ДОЭК ОЭСР.

Управление официальной системы экспортных кредитных гарантий Федеративной Республики Германия передано консорциуму, в который входят Euler Hermes Kreditversicherungs-AG и PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft (PwC). Эти компании были уполномочены рассматривать все заявления, касающиеся экспортных кредитных гарантий от имени федерального правительства. Межведомственный комитет (ММС), в состав которого входят Федеральное министерство экономики и энергетики, Федеральное министерство финансов, Федеральное министерство иностранных дел и Федеральное министерство экономического сотрудничества и развития принимают решения по основным и принципиально важным для промышленной политики ФРГ вопросам покрытия, предоставление гарантий, выдачи кредитов под экспортную деятельность.

Федеральные экспортные кредитные гарантии выдаются Euler Hermes, который осуществляет деятельность от имени и за счет федерального правительства. Они являются как краткосрочными, так и средне- долгосрочными экспортными кредитными гарантиям (покрытие кредитного риска поставщика и покупателя), реализуют практику кредитования и гарантирования пред экспортного оборота, включая покрытие риска предотгрузочного риска. Euler Hermes выступает в качестве ведущего партнера в этом консорциуме, что объясняет его известность в деловом мире под термином «покрытие Hermes»

Схема гарантирования инвестиций в ФРГ ориентирована на предоставление гарантий для имеющих приоритетное значе-

ние для ПП политики в части прямых иностранных инвестиций немецких предпринимателей, защищая их от политических рисков. Бюджетная ответственность за эту схему гарантий лежит на правительстве Германии. Страхование экспортных кредитов защищает компании от убытков из-за неплатежей по политическим и коммерческим причинам. Политическими причинами убытков могут быть, помимо отсутствия твердой валюты в стране покупателя, войны, гражданские беспорядки или мораторий на платеж, введенный правительством. Коммерческими причинами убытков являются невыплата платежа клиентом или, например, его несостоятельность.

Страхование экспорта и инвестиций в Японии осуществляется зарегистрированным административным агентством правительства Японии — Nippon (NEXI). Оно предоставляет услуги по страхованию торговли и инвестиций для содействия и развития международного бизнеса японских компаний. Деятельность Nippon покрывает до 97,5% политических рисков и 95% коммерческих рисков. Правительство перестраховывает договор страхования, подписанный NEXI, проводя свою деятельность в рамках договоренностей Консенсуса ОЭСР (ДОЭК).

С момента своего создания в 1950 году программа торговли и страхования осуществлялась непосредственно правительством и играла важную роль в поддержке и развитии экспорта японских компаний за рубежом. Все операции, связанные с программой, проводятся NEXI, а правительство (Министерство экономики, торговли и промышленности: «METI») отвечает за общее планирование и переговоры между странами с точки зрения торговой политики Японии в целом. Страхование иностранных инвестиций имеет ту особенность, что покрывает убытки, понесенные японской компанией с дочерними предприятиями или совместным предприятием в другой стране. Убытки возникают, когда соответствующая дочерняя компания или совместное предприятие вынуждены прекратить свою деятельность из-за войны, терроризма или форс-мажорных обстоятельств, таких, как стихийное бедствие.

Страховка также покрывает убытки, понесенные, когда японская компания не может перевести дивиденды в Японию из-за запрета обмена иностранной валюты или приостановления перевода. Страхование инвестиций и кредитов при разработке природных ресурсов и поставке энергетики покрывает риски, связанные с проектами освоения зарубежных ресурсов. Отражая профиль риска проекта, страхование имеет более низкие ставки премий и широкий спектр покрытия рисков по сравнению с существующими услугами. Страхование обеспечивает покрытие более ранних займов, субординированных займов и инвестиций.

UK Export Finance (Великобритания) — это оперативное название Департамента гарантии экспортных кредитов (ECGD), Агентства экспортных кредитов Великобритании (ECA). Оно функционирует как министерское подразделение Департамента бизнеса, инноваций, подотчетное государственному секретарю указанного Департамента. Цель ECGD состоит в том, чтобы оказать содействие в реализации ПП, в трансформировании экономики Великобритании, помогая экспортерам британских товаров и услуг продвигать достаточно эффективно свой бизнес и результативно инвестировать за рубежом, предоставляя гарантии, страхование и перестрахование от убытков, принимая во внимание более широкую международную политическую программу правительства Великобритании. Руководство ЕЦБ (ЕС) обязано работать в тесно координации с Департаментом бизнеса, инноваций и навыков, обеспечивая безубыточность деятельности UK Export Finance и, взимая с экспортеров премию на уровнях, соответствующих предполагаемым рискам и затратам в каждом конкретном случае. Страхование иностранных инвестиций в Великобритании ориентировано на покрытие убытков инвесторов по иностранным инвестициям, возникающих из-за политических рисков. Основная часть деятельности ECGD заключается в предоставлении долгосрочных кредитов для поддержки экспорта товаров так называемой группы «капитального характера», т.е., для экспорта самолетов, мостов, оборудования и услуг.

Это обеспечивает британским компаниям эффективное участие в крупных зарубежных проектах, таких как строительство нефте- и газопроводов, предприятий производства нефтепродуктов, а также и модернизации больниц, аэропортов и электростанций.

Экспортно-импортный банк США (ExIm Bank) является официальным экспортно-кредитным агентством федерального правительства США и работает на условиях самоокупаемости. Американский ExIm Bank стал независимым агентством в рамках исполнительной власти Конгресса с целью финансирования и страхования иностранных закупок товаров США для клиентов, которые не могут или не хотят принимать кредитный риск на себя. Миссия Банка заключается в создании и поддержании рабочих мест в США путем финансирования продаж американского экспорта международным покупателям. ExIm Bank не конкурирует с кредиторами частного сектора, а обеспечивает финансирование операций, которые не состоялись бы при участии исключительно коммерческих кредиторов, поскольку они были либо не в состоянии, либо не имеют намерения принимать политические или коммерческие риски, присущие тем или иным сделкам. ExIm Bank предоставляет гарантии оборотного капитала (пред экспортное финансирование); страхование экспортных кредитов; и кредитные гарантии и прямые кредиты (финансирование покупателя).

Среднесрочная и долгосрочная кредитная гарантия в США осуществляется Корпорацией зарубежных частных инвестиций (OPIC), которая является институтом финансирования развития правительства США. Она мобилизует частный капитал для решения критических проблем в области развития и, тем самым, продвигает внешнюю политику США, поощряя развитие в регионах, которые испытали нестабильность или конфликт, но в то же время предлагает возможности для роста, в т.ч. например, в таких регионах как Ближний Восток и Северная Африка, Юго-Восточная Азия и др. OPIC работает на самоокупаемой основе без каких-либо чистых затрат для американских налогоплательщиков. Характерно, что выбор

региона и формы взаимодействия с компаниями из зарубежных стран строго регламентирован политикой Конгресса США и Государственным Департаментом США. Использование положений ДОЭК ОЭСР часто нарушается, если это отвечает политическим или экономическим интересам США. OPIC выполняет свою миссию, предоставляя инвесторам финансирование, гарантии, страхование от политических рисков и поддержку фондов прямых инвестиций. Страхование политических рисков OPIC позволяет американским предприятиям использовать коммерчески привлекательные возможности на развивающихся рынках, снижая риски и помогая им конкурировать на мировом рынке. OPIC помогает американским инвесторам защитить свои инвестиции в различных ситуациях, в том числе:

– война, гражданские беспорядки, перевороты и другие акты насилия по политическим мотивам, включая терроризм;

– экспроприация, включая расторжение, аннулирование и/или обесценение контракта и др.;

– ненадлежащее вмешательство правительства принимающей страны, в т.ч. введение ограничений на конвертацию и перевод доходов в местной валюте за пределы страны.

В рамках заседаний G20 были также сформулированы основные принципы диверсификации поддержки экспортабельной деятельности малых и средних предприятий [9]. Основным инструментом было предложено во всех странах для данной группы предприятий рассматривать банковское кредитование, т.к. они в существенно более высокой степени зависят от финансовых ресурсов не только для реализации своей продукции на экспорт, но и собственно для осуществления производственной деятельности, для осуществления инвестиций в расширенное производство. Традиционное банковское финансирование, которое обычно используется малыми предприятиями практически во всех странах Двадцатки, фактически создает проблемы для некоторых категорий МСП и не является наиболее подходящей формой финансирования на определенных этапах жизненного цикла фирмы.

В частности, долговое финансирование, по-видимому, не подходит для новых, инновационных и быстро растущих компаний с более высоким профилем риска-доходности и небольшим количеством залоговых активов, которые обычно сталкиваются с «разрывом роста капитала». Разрывы в капитале существуют также для компаний, стремящихся к интернационализации и осуществлению реструктуризации своей деятельности, в т.ч. в части изменения формы собственности и контроля, к механизмам привлечения капитала, и даже для перехода компаний малого бизнеса в категорию предприятий среднего размера. Глобальный финансовый кризис 2008-2009 гг. привел к тому, что банки ввели более строгие пруденциальные правила, кредитные ограничения, которые для МСП обусловливают уязвимость сектора МСП в части использования банковского кредитования для своего развития и осуществления экспортной деятельности.

В этой связи «Принципы высокого уровня G20/ОЭСР по финансированию МСП» (Принципы) обусловливают требование по реализации для всех стран Двадцатки расширения доступа МСП к традиционному банковскому финансированию и улучшению доступа к широкому кругу финансовых инструментов, чтобы обеспечить сроки и объемы финансирования, требуемые для развития фирмы и возможности ее выхода на внешние рынки. Особый акцент сделан на использование МСП разнообразных источников финансирования, включая финансирование активов, альтернативные формы долгов, гибридные и долевые инструменты. Финансирование на рынке капитала может предложить возможность задействовать широкий спектр источников финансирования, включая институциональных инвесторов, для поддержки инноваций и роста МСП при условии принятия соответствующих мер и управления связанными рисками.

Особо указывается в Принципах, что рынки капитала, нацеленные на поиск более высокой доходности, чем на традиционные долговые рынки, не являются подходящим источником финансирования для всех МСП.

Акционерное финансирование особенно перспективно для компаний с высокой доходностью и риском, таких как новые инновационные и быстрорастущие фирмы. Финансирование акций на начальном этапе может стимулировать создание и развитие фирм, в то время как другие инструменты участия в акционерном капитале, такие как специализированные платформы для публичного листинга МСП, могут предоставить финансовые ресурсы для ориентированных на рост МСП и выход на внешние рынки.

Одновременно в Принципах указывается, что для эффективного функционирования МСП на внешних рынках имеют место проблемы, ограничивающие потенциал банков по кредитованию малых предприятий, по использованию МСП небанковских финансовых инструментов. Многим предпринимателям и владельцам бизнеса не хватает финансовых знаний, стратегического видения, ресурсов, а иногда даже желания или осведомленности для успешного привлечения средств, помимо прямой задолженности.

Нежелание МСП применять альтернативные финансовые инструменты, в т.ч. в части использования акционерного капитала, часть связано с налоговым режимом в стране. Потенциальные инвесторы МСП сталкиваются с общей непрозрачностью финансового рынка, которая характеризуется большой информационной асимметрией и нехваткой прозрачных кредитных данных, отсутствием вариантов решения вопросов, а также регуляторными препятствиями. Вследствие этого финансовые инструменты для МСП часто работают на слабых неликвидных рынках с небольшим числом участников рынка, что снижает спрос со стороны МСП и препятствует потенциальным инвесторам.

Принципы указывают, что всем странам Двадцатки необходимо реформировать свои финансовые системы в части обеспечения финансирования для деятельности МСП и их успешного конкурирования на внешних рынках, в т.ч. рассматривать альтернативные инструменты финансирования как дополняющее, а не конкурентное банковскому финанси-

рованию. Хорошо функционирующая банковская система представляет собой предварительное условие для разработки большинства альтернативных инструментов финансирования, включая инновационные, в т.ч. как краудфандинг, когда необходима хорошо развитая инфраструктура для платежей и информация о кредитоспособности предпринимателей. Использование МСП, так называемого общественного (привлеченного с рынка) капитала, то развитие этой практики для МСП опирается на специализированные платформы, которые связывают ориентированные на рост компании с различными специализированными финансовыми институтами и поставщиками услуг. Это особенно важно для МСП, которые проводят небольшие транзакции и имеют потребность в консультациях на этапе выпуска/листинга на вторичном рынке. На публичных рынках акций в странах должны формироваться так называемые «экосистемы», специализирующиеся на МСП. Они состоят из инвестиционных банков, банков, специализирующихся на МСП, аналитиков, специалистов по продажам, брокеров, маркетологов и других консультантов, ориентированных на МСП, в том числе юридических и финансовых консультантов (рисунок 1).

Использование этой модели, согласно Принципам, обеспечит расширение спектра финансовых инструментов, доступных для МСП, в т.ч. при из выходе на основе конкуренции на внешние рынки.

Хотя банковское финансирование будет по-прежнему иметь решающее значение для сектора МСП, необходим более диверсифицированный набор вариантов финансирования МСП для поддержки долгосрочных инвестиций и уменьшения уязвимости МСП к изменениям на кредитном рынке. В этом отношении акционерное финансирование особенно перспективно для компаний, которые ищут долгосрочные корпоративные инвестиции, чтобы поддержать инновации, создание стоимости и рост (таблица 2).

В связи с вышеприведенным материалом по выстраиванию финансовой линейки стимулирования участия МСП в пред-

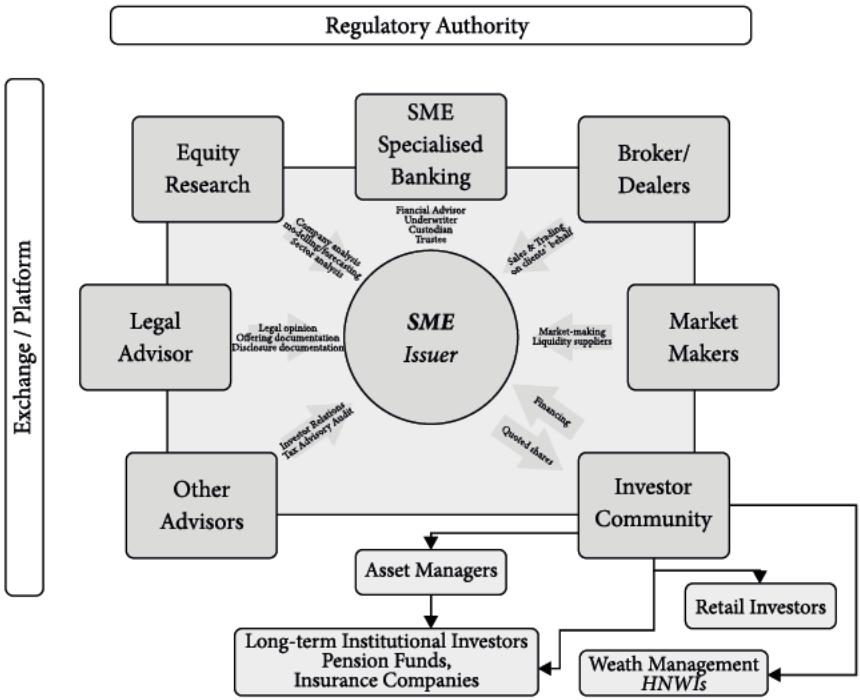


Рисунок 1. Рекомендуемая ОЭСР/G20 платформа «Экосистемы» для МСП при их выходе на рынки обращения акций. [10]

принимательской активности в странах Двадцатки и развития их экспортного потенциала, были выработаны следующие рекомендации, которые кратко можно свести в части, рассматриваемой в настоящей работе, к следующим:

1. Повысить финансовые навыки управления МСП, расширить информационную осведомленность и понимание рисков / возможностей, предлагаемых различными инструментами финансирования, развития национального законодательства и программ для МСП, и прямого консультирования МСП по учету и финансовому управлению.

2. Принимая во внимание профиль МСП, государственно поддерживать развитие конкретных «экосистем» для финансирования МСП на (государственных и частных) фондовых рынках, использования не долговых финансовых инструмен-

Таблица 2

Альтернативные методы внешнего финансирования для МСП и предпринимателей [9]

Низкий риск / доход	*Низкий риск / доход*	*Средний риск / доход*	*Высокий риск / доход*
Финансы на основе активов	Альтернативные долговые	Инструменты «Гибридного» характера	Инструменты долевого участия
Кредитование под активы	Корпоративные облигации	Субординированные займы / облигации	Частный капитал
Факторинг	Секьюритизированный долг	Пассивное участие	Венчурный капитал
Финансирование заказов на закупку	Обеспеченные облигации	Займы прямого участия	Бизнес-ангелы
Складские квитанции/ расписки	Частные размещения	Права на получение части прибыли	Специализированные платформы для публичного листинга МСП
Лизинг	Краудфандинг (долг)	Конвертируемые облигации	Краудфандинг (акционерный капитал)
	Долговые фонды / Кредитные фонды	Облигации с варрантами	
		Мезонинное финансирование	

тов, в т.ч., сокращая неравенство, которое имеет место в арбитражных процессах, применение дифференцированных налоговых режимов для определенного вида деятельности МСП. Сделать акцент на стандартизации и гомогенизации видов деятельности и организационных форм МСП.

3. Повысить осведомленность и улучшить знания различных финансовых провайдеров об инвестиционных возможно-

стях в МСП, повышая профиль публичных дебатов о рынке финансирования МСП.

4. Поддерживать финансирование начинающих и инновационных МСП (которым не хватает как кредитной истории, так и обеспечения, необходимого для снижения высокого риска), в том числе, где это уместно, посредством регулярных подходов и налоговых стимулов для розничных и институциональных инвесторов, в т.ч. выходящих на внешние рынки.

5. Использование государственных программ для мобилизации частных ресурсов и компетенций, а также разработка соответствующих механизмов распределения рисков и смягчения их последствий, например, с помощью схем совместного инвестирования / гарантий и частных акционерных фондов, с целью повышения устойчивости финансирования МСП.

Анализ зарубежного опыта формирования гибкой линейки финансовых инструментов, в том числе форм международного экспортного кредитования, позволяет акцентировать внимание на таких аспектах, как налоговые льготы, гарантии и пр., разрешенные в рамках ВТО.

Налоговые льготы представляют собой, также, инструмент стимулирования экспорта, особенно, реализуемого в рамках проводимой индустриализации национальных экономик стран ОЭСР [11], в т.ч.:

– налоговое освобождение (например, на прибыль на определенный срок);

– зачет расходов по повышенному коэффициенту — налоговый вычет, снижающий налогооблагаемую базу, в т.ч. применяемый по расходам по НИР или НИОКР;

– ускоренная амортизация;

– «патентный ящик» — снижение ставки налога на прибыль, полученную от использования объектов интеллектуальной собственности (патентов или лицензий).

Ключевым отличием выступает размер льготирования и сроки, что определяется в каждом конкретном случае и задачами развития национальной экономики и ее ориентированности на повышение доли промышленного экспорта во внеш-

неторговой деятельности.

Льготные кредиты — это займы, предоставляемые на нерыночных условиях, как правило либо институтами развития (госбанки, экспортные агентства, фонды и пр.), либо в рамках государственного субсидирования части процентных платежей по кредитам.

Помощь по спасению и реструктуризации предприятий (или политика в виде R&R), направленная на вывод хозсубъекта из предбанкротного состояния на уровень восстановления финансовой устойчивости, в т.ч. привлекая иностранного (в т.ч. государственного) инвестора и используя возможности реализации на внешнем рынке излишних активов или имущества.

Гарантии предоставляются как правило банками, но имеют место при экспорте и гарантии кредитных учреждений, уполномоченных государством для этой деятельности. Характерно, что банковская гарантия как правило охватывает 100% гарантируемой суммы, гарантия же кредитных учреждений выдается на максимально до 75% суммы, т.к. присутствует принцип обеспечения солидарной ответственности экспортера за платежеспособность его покупателей. Гарантии в Бразилии со стороны FUNPROGER.Garantieserra направлены на экспорт МСП, в Венгрии Garantiga Hitelgarancia — на МСП и предприятия АПК, в Индии CGTMSE, ECGC of India — на МСП и экспорт, в Канаде Canada Small Business Financing Program — на инвестиции за рубежом, отвечающие за-дачам экономической политики и инновационности, в Японии CGC — на 100% всех промышленно ориентированных займов [6, с. 71-74].

В линейку финансовых инструментов входят так же в зарубежной практике: проектное финансирование, лизинг, факторинг, а также форфетирование.

Экспортное проектное финансирование поддержки экспорта получило распространение при осуществлении крупномасштабных долгосрочных проектов с длительным сроком окупаемости до 18 лет. При этом создание гибкой линейки финансовых инструментов определялось следующими его принципами:

1. Привлечение разных источников ресурсов — национальных, иностранных — преимущественно на основе государственно-частного партнерства банков, небанковских финансовых институтов, мирового и национальных финансовых рынков. При проектном финансировании с привлечением средств частных предпринимателей участие государства, как правило, ограничивалось до 2016 г., в основном, оформлением договоров между участниками проекта.

2. Включение в линейку финансовой поддержки экспорта разных форм кредитования (банковский, коммерческий, лизинговый, форфетирование) и финансирования (эмиссия ценных бумаг, государственные гарантии, налоговые льготы, собственный капитал компаний, участвующих в проектном финансировании). Например, гарантийный депозит участниками проекта в банке на случай невыполнения ими своих обязательств.

Банки-организаторы этой формы поддержки экспорта товаров и услуг — осуществляют секъюритизацию — эмиссию ценных бумаг на фондовом рынке, обеспеченных обязательствами заемщика банковского кредита. Траст-компании через инвестиционные банки продают эти ценные бумаги для привлечения средств для инвестиций акционеров. Инвесторы выкупают эти ценные бумаги при наступлении их срока за счет постепенного создания выкупного фонда.

3. С учетом финансового объема операций проектного финансирования и лимита допустимых рисков конкретных кредиторов в этой форме поддержки экспорта число участников достаточно велико, в т.ч.:

– Проектная компания, создаваемая для организации и реализации проекта, подает заявку в банк-менеджер;

– Акционеры проектной компании, ее спонсоры, кредиторы, партнеры; коммерческие банки; банки-гаранты;

– Агентства экспортного кредитования, финансирования, страхования; инвестиционные компании, осуществляющие выпуск и размещение ценных бумаг на фондовых рынка;

– Страховые компании, осуществляющие страхование рисков.

4. Особенностью создания линейки финансовых инструментов поддержки экспорта банками при проектном кредитовании является его обеспечение не традиционным залогом заемщика, а будущей выручкой заемщика от реализации проектной продукции — товаров, услуг по истечении длительного срока, иногда до 18 лет, например, в проекте «Евротуннель».

5. Обязательства заемщика кредита — проектной компании — учитываются на ее балансовом счете или внебалансовом, если это разрешается национальным законодательством, что снижает нагрузку на их баланс.

6. Участие государства в линейке финансовых инструментов поддержки экспорта проявляется в предоставлении гарантий и поручительств, заключении долгосрочных контрактов на покупку будущей проектной продукции в зависимости от ее объектов в целях экспорта. Для снижения рисков, связанных с этой формой стимулирования экспорта, были созданы экспортно-импортные банки, агентства экспортного кредитования, агентства страхования экспорта. Они предоставляют кредиты, осуществляют гарантирование и страхование рисков проектного экспортного финансирования.

7. В проектном финансировании экспорта иногда участвуют мировые финансовые института: Группа Всемирного банка (головная организация — Международный банк реконструкции и развития (МБРР) и его подразделение — Международная финансовая корпорация); Европейский банк реконструкции и развития, а также международные региональные банки развития — Азиатский банк развития, Межамериканский банк развития, Африканский банк развития.

Формирование линейки финансовых инструментов поддержки проектного финансирования осуществлялось с учетом участников проекта, особенностей проекта и этапов его осуществления.

Государственная поддержка промышленных инвестиционноемких проектов с учетом используемых государством арсеналом инструментов в различных странах мира сведена нами в единую таблицу (таблица 3)

Таблица 3

Господдержка инвестиционноемких промышленных проектов, в т.ч. выводимых на пределы национальной таможенной границы

Страна	Субсидии/гранты	Льготные кредиты	Налоговые льготы	Гарантии	Государственные закупки	Институты развития	Господдержка экспорта продукции в последствии	Страхование проекта и выпускаемой продукции	Меры прямого протекционизма, не отвечающие правилами ВТО
США	x			x	x	x	x	x	x
Бразилия			x	x	x	x	x	x	x
Италия	x	x				x			
Ю. Корея	x			x		x		x	x
Япония	x	x	x			x	x	x	
Франция	x	x	x	x	x	x	x	x	x
Китай	x	x		x		x	x	x	x

Составлено: авторами [6, с. 94] и текущая информация англоязычных источников 2019г.

Создание гибкой линейки финансовых инструментов при проектном экспортном финансировании обеспечивает следующие преимущества:

1. Отсутствие затрат государства, его бюджетных средств при кредитовании и гарантировании проекта с использованием финансовых инструментов и мирового финансового рынка, национальных рынков стран-партнеров. Например, проект «Евротуннель» был профинансирован за счет источников частного сектора экономики.

2. Привлечение многих кредиторов — банков, инвестиционных компаний, страховых компаний, брокеров, национальных экспортных агентств по кредитованию, финансированию, страхованию.

3. Возможность включения в кредитное соглашение принципов: а) приоритета требований кредиторов к заемщикам и б) начало срока погашения долгового обязательства заемщиков определено достижением определенной проектной мощности, доступной для ее эксплуатации (до 60-70%).

4. Для банков-участников синдиката (на примере «Евротуннель») устанавливалась определенная доля (транш) кредитной линии с условием использования 20-40% их собственного капитала.

На формирование гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспорта влияют значительные риски экспортного проектного финансирования. В их числе: риск завышения стоимости проектного финансирования, кредитования, гарантирования, включая: а) процентные ставки по кредиту, б) многочисленные комиссии за оценку проекта, организацию его выполнения, по контролю за соблюдением графика выполнения проекта, за целевым использованием ссуды для его реализации.

Формирование гибкой цепочки финансовых инструментов поддержки экспорта связано не только с преимуществами, но и многочисленными рисками экспортного проектного финансирования и кредитования (таблица 4).

Таблица 4

Основные риски экспортного проектного финансирования и линейка финансовых инструментов поддержки экспорта методами их страхования

№	*Виды рисков*	*Создание линейки поддержки экспорта методами страхования риска*
1	Риск непогашения эмитированных ценных бумаг через 18 лет	Использование секъюритизации — эмиссии ценных бумаг под обеспечение предоставленным кредитом и будущим его погашением за счет доходов заемщика от реализации проектов. Эмитенты ценных бумаг — инвестиционные банки, траст-компании создают фонд их выкупа как звена финансовой линейки.
2	Отказ банка-члена синдиката покупать ценные бумаги, эмитированные инвестиционной компанией при формировании капитала проектной компании, для ее кредитования	В кредитном соглашении проектной компании с синдицированными банками фиксируется их обязательство купить определенную долю этих ценных бумаг за счет собственного капитала.
3	Риск убыточности экспортного проектного финансирования	Оценка чувствительности проекта к убыткам и определение его «точки безубыточности» (см. формулу под таблицей)
4	Риск некачественного и несвоевременного завершения строительно-монтажных работ с нарушением графика	В контракты с участниками проекта — поставщиками оборудования, подрядчиками, компанией-оператором, покупателями и другими — включалась гарантия их обязанности соблюдать стандарты качества, график завершения и покрытие убытка при их нарушении. Проектная компания осуществляла жесткий контроль за выполнением этих требований и компенсацией убытков

5	Риск задержки платежа или неплатежа определенной суммы при наступлении гарантийного случая	Платежная гарантия — обязательство участника проектного финансирования уплатить определенную сумму возмещения при наступлении гарантийного случая. Гарантийный депозит акционеров проектной компании (20%) в соответствии с их долей в ее акционерном капитале

Источник: составлено авторами.

Наиболее конкурентоспособно проектное финансирование с предполагаемой высокой прибылью. Для ее обоснования осуществляется оценка «чувствительности проекта к убыткам» и определение «точки безубыточности» по формуле 1:

$$\text{Коэффициент задолженности (Debt Coverage Ratio — DCR)} = \frac{\text{Сумма прогнозируемых чистых поступлений от продажи продукта проекта (в форме «заданного процента»)}}{\text{Планируемые выплаты задолженности заемщикам банкам, инвестиционным компаниям и другим кредиторам — участникам проекта}} \quad (1)$$

Величина этого коэффициента не может быть ниже единицы. Иногда применяется метод фиксированного «заданного процента» будущего притока выручки от эксплуатации заданных объектов транспортной инфраструктуры.

На современном этапе реализации капиталоемких инвестиционных проектов как инфраструктуры, так и собственно относимых к реальному сектору) в развитых странах имеет место применение «горизонтальных» мер поддержки. Приоритезация их ранжируется следующим образом: поддержка НИР и НИОКР, преимущественно в высоко технологичных и энергоэффективных отраслях, по охране окружающей среды и подготовке персонала, но и на ликвидацию «провалов рынка». При этом основная поддержка идет не напрямую, а через институты развития. «Горизонтальная поддержка имеет место при реализации комплектных промышленных проектов (в т.ч. в рамках сегментирования ДОЭК ОЭСР, 2019 г.), на-

пример в авиастроении, где задействованы различные сферы и отрасли производства, включая конструирование и инженерно-конструкторские работы. Характерно, что с 2010 г. в мировой экономике стала выстраиваться система вертикальной кооперации при строительстве самолетов гражданского назначения (Боинг, Аэробас), которая использовала преимущественно национальные инструменты поддержки, постепенно вытесняя с национальных рынков продукцию других авиастроительных компаний.

В частности, например, господдержка инвестиционных проектов создания и экспорта самолетов гражданского назначения в КНР (COMAC) была реализована в виде полного госфинансирования строительства завода, содействия в получении западного сертификата, одновременная закупка государством у китайских компаний 300 единиц готовых самолетов. В Канаде (Bombardier) господдержка осуществлялась в виде финансирования 400 млн канадских долларов на поставку самолетов для авиалиний в США, их страхование, гарантии, услуги по риск-менеджменту; предоставление финансовых ресурсов под НИОКР в сумме около 30% стоимости проекта; субсидирование правительством Канады 142 млн долл. НИОКР и изучение за счет госсредств рынков для экспорта, обеспечение сертифицирования экспортной продукции, и консалтинг. ЕС предоставил возвратные инвестиции в сумме 3,7 млрд евро под развитие строительства Air-bus; также предоставлены были гарантии, кредиты и страхование на специальных условиях от государственных экспортно-импортных агентств Великобритании, Германии, Испании и Франции; были также предоставлены субсидии по линии программы ЕС по финансированию НИОКР и прочие субсидии, разрешенные в ЕС. Для развития авиастроения Boeung, США, были выделены субсидии на 16,6 млрд долл. на исследовательские программы (преимущественно НИОКР), налоговые льготы на 2,2 млрд долл., льготное кредитование, гарантии и страхование экспорта; субсидирование со стороны штатов Вашингтон и Канзас в сумме 4,9 млрд долл., а так же непосредственное заключение контрак-

тов по ценам выше рыночных и предоставление оборудования и услуг на льготных условиях по линии НАСА и Минобороны США [6, с. 97-98].

Формирование финансовой линейки поддержки экспорта при проектном финансировании осуществляется, как правило, поэтапно.

Предэкспортному этапу в западных странах свойственно преобладание финансовых инструментов на основе эмиссии ценных бумаг, выбрасываемых на фондовый рынок, и, как свидетельствует практика, часто они достигают ⅔ проектной стоимости проекта. Эмиссия ценных бумаг часто сочетается с андеррайтингом — гарантией их размещения по определенному курсу и долями участия между банками-кредиторами экспортного финансового проектирования.

Использование международного кредита производится, как правило, на основе формирования банковского синдиката (от греч. *Syndicos* — действующий сообща). Преимущество такого объединения банков состоит в сохранении юридической самостоятельности банков-участников. В качестве кредитора реже используются банковские консорциумы (лат. *Consortium* — участие), участники которых утрачивают юридическую самостоятельность. Синдицированная форма объединения банков-кредиторов осуществляемого проекта позволяет в случае нехватки финансовых средств для осуществления проекта легко привлекать в качестве участников синдиката новые банки.

В типовое кредитное соглашение между банками-участниками синдиката и заемщиком — проектной компанией — зачастую включается условие погашения за счет доходов от продажи объектов продукции инвестиционного проекта.

Характерно то обстоятельство, что при анализе степени финансового обеспечения проекта экспортного финансирования банки предпочитают пессимистическую / негативную оценку, учитывая, главным образом, следующие факторы:

– предполагаемые поступления от продажи финансируемого объекта проекта, через десяток лет трудно прогнозировать;

– сумма задолженности проектной компании — заемщика финансовых средств может превысить его капитал, что может привести к неплатежам или банкротству.

Расходы на страхование рисков вероятных убытков при проектном финансировании достаточно многообразны, в т.ч. риск перебоев в снабжении не-обходимыми материалами строительных компаний, отказ синдицированных банков покупать ценные бумаги, выпущенные инвестиционной компанией, не-платежеспособность компании-владельца сооружаемого объекта в стране-импортере, риски политического характера или форм-мажор и пр. (т.к. часто экспорт комплектных объектов осуществляется в развивающиеся экономики или страны, которым свойственна политическая нестабильность и неустойчивость экономического развития).

Использование секьюритизации — эмиссии ценных бумаг, обеспеченных обязательством заемщика оплаты за счет создания фонда для их выкупа — в качестве метода поддержки экспорта требует дополнительных расходов по организации по привлечению финансовых средств на фондовом рынке, но гарантирует надежность эмиссии ценных бумаг — источника финансирования поддержки экспорта.

Для оценки финансовой эффективности поддержки экспорта в форме проектного финансирования определяются ее основные показатели:

– чистая приведенная стоимость проекта за вычетом расходов (Net Present Value — NPV);

– внутренняя норма рентабельности;

– срок окупаемости инвестирования и кредитования проекта;

– проект окупаемости затрат на экспортное инвестирование.

Финансовый монтаж операций по банковскому кредитованию осуществляется в рамках определенных долей (траншей) кредитной линии и предусматривает соотношение между собственным капиталом банка-кредитора и привлеченными средствами, например 20:80.

Для оценки кредитуемого объекта банк анализирует его обеспечение по следующей формуле 2:

$$\text{Коэффициент обеспечения кредита} = \frac{\text{Ожидаемые чистые поступления от продажи и эксплуатации продукта проекта}}{\text{Общая сумма задолженности заемщика кредита — проектной компании}} \quad (2)$$

В проекте «Евротуннель» этот коэффициент был равен 1,3 (обычный), но для инвесторов предпочтительнее установление коэффициента в размере 1,8-2,0, но если гарантии выдаются правительствами государств-инвесторов (кредиторов) экспортерам, то коэффициент может быть и существенно ниже.

При проектном финансировании существенную роль играют расходы по страхованию рисков, в связи с чем роль страховых компаний при страховании и перестраховании рисков проектного страхования и возмещением потерь за их счет при наступлении страхового случая существенно возрастает. Особенно. Когда экспортеры используют принципы поддержки экспорта в развивающиеся страны на основе Консенсуса ДОЭК ОЭСР.

Линейка финансовых инструментов в западных странах включает также лизинговое инвестирование, кредитование и страхование поддержки экспорта.

Лизинг (англ. *Leasing* — сдавать в аренду) — предоставление экспортером-лизингодателем материальных ценностей иностранному импортеру — лизингополучателю в аренду на определенный срок без передачи ему права собственника на эти ценности (или оговариваются особые условия перехода права собственности по завершении действия договора лизинга). Международный лизинг стал практиковаться с 1950-х годов в целях стимулирования экспорта. За истекший период произошла инновация этой формы поддержки экспорта, вырос ее объем, диверсифицированы виды переданных в аренду товарно-материальных ценностей, усовершенствована операционная техника международного лизинга.

Формирование линейки финансовых инструментов поддержки по экспортному лизинговому инвестированию отражает особенности его поэтапного осуществления.

Экспортный лизинговый кредит предоставляет лизингодатель экспортер-кредитор иностранному импортеру-лизингополучателю в форме товаров и услуг в аренду на определенный срок на условиях рассрочки арендных платежей без перехода права собственности на арендованное имущество. Специфика лизинга определяет логику мировой практики создания гибкой линейки финансовых инструментов поддержки лизингового кредитования экспорта.

1. В предэкспортный период лизинговая компания — лизингодатель оформляет договор с поставщиком объекта лизинга и лицензию в государственных институтах, выплачивая им определенные сборы и комиссии.

2. Далее экспортер — лизингодатель покупает у поставщика за свой счет объект лизинга — товары, услуги (в том числе, по выбору иностранного импортера-лизингодателя).

3. На экспортном этапе лизингодатель экспортирует объект лизинга иностранному импортеру — лизингополучателю на условиях аренды с выплатой арендных платежей по графику. В арендные платежи включается стоимость лизингового кредита (проценты, комиссии, сборы и т.д.).

Сданное в аренду иностранному лизингополучателю имущество остается на балансе кредитора-лизингодателя и ему возвращается по истечении срока лизинга. Совокупный объем полученных арендных платежей кредитором лизингодателем зависит от срока лизингового кредита, который приближается к сроку налоговой амортизации объекта лизинга (3-7 лет в мировой практике), что меньше срока его физического износа, например, оборудования (от одного года до 20 лет). Это дает возможность увеличить лизинговый экспорт путем неоднократного использования определенного объекта лизинга, пользующегося спросом на зарубежном рынке.

4. Объем экспортного лизинга увеличивается, если по истечении срока лизингового договора иностранный импортер-

лизингополучатель не возвращает арендованное имущество его владельцу экспортеру-лизингодателю, а покупает его по остаточной стоимости. В зарубежной практике юридическим основанием покупки объекта лизинга служит включение в условия контракта права выбора (опциона) лизингополучателя на его покупку.

5. Набор финансовых инструментов поддержки экспортного лизингового кредитования в его линейке в зависимости от пакета лизинговых услуг. В их числе: льготные тарифы на транспортировку, техническое обслуживание, страхование объектов лизинга, обеспечение запасными частями, консультационные услуги по соблюдению таможенных правил, а также по координационным и информационным вопросам. Эти расходы контролирует и оплачивает лизинговая компания за счет доходов от лизингового экспорта товаров и услуг, пользующихся спросом на зарубежных рынках.

6. Финансовым инструментом лизинговой кредитной поддержки экспорта является высокая стоимость лизингового кредита, что выгодно экспортеру — лизингодателю. Это обусловлено включением в его стоимость не только арендных платежей, но и расходов на услуги по обслуживанию и страхованию арендованного имущества в предэкспортный и экспортный (за рубежом) периоды.

7. На этапе экспорта в линейку финансовых инструментов поддержки лизингового экспортного кредита включается прибыль кредитора-лизингодателя от амортизации сданного в аренду объекта лизинга — имущества, поскольку оно продолжает учитываться на его балансе. Прибыль от амортизации имущества — объекта лизинговой аренды, лизингового кредита — накапливается на балансе лизингодателя и его финансовая заинтересованность в лизинговой форме экспорта повышается, если в стоимость экспортируемого оборудования, машин включается стоимость его дополнительных услуг по техническому и иному обслуживанию за рубежом сданного в аренду имущества.

8. Линейка финансовых инструментов поддержки экспортного лизингового кредита проявляется в предусмотрен-

ном законодательством имущественном обеспечении этого кредита. Если иностранный импортер-лизингополучатель объекта лизинга не может его оплатить в соответствии с графиком или обанкротился, экспортер-лизингодатель имеет право вернуть свое имущество и предоставить его в аренду другому лизингополучателю.

Правовые основы экспортного лизингового кредитования регламентирует Конвенция о международном финансовом лизинге (подписана 28 мая 1988 г., вступила в силу 1 мая 1995 г.). Россия присоединилась к этой конвенции с 1999 г.

Создание гибкой линейки финансовых инструментов экспортного факторингового кредита поддержки экспорта получает широкое распространение при наличии высоко конкурентного рынка поставляемого на экспорт товара.

Особенность экспортного факторингового кредитовани,я как инструмента поддержки экспорта, состоит в покупке посредником — факторинговой компанией (*factoring*, от англ. *factor* — посредник) — или банком платежных требований экс-портера к иностранному импортеру (счетов-фактур, векселей, платежных обязательств), срок оплаты которых еще не наступил, и их продаже на финансовом рынке[1]. Инкассацию платежных обязательств иностранного импортера осуществляет последний их держатель при наступлении срока платежа по лизинговому кредиту, который предоставляется на оговоренный срок.

Поддержка экспорта факторинговой компанией проявляется в получении экспортером своей выручки до наступления срока ее оплаты иностранным импортером. Такое посредничество обеспечивает экономию расходов экспортера (управленческих, бухгалтерских, аудиторских и др.) по инкассации экспортной выручки. Кроме того, факторинговые компании предоставляют экспортеру поддержку в виде разных услуг (консультационных, правовых, информационных).

---

[1] *История появления экспортного факторингового кредитования в США в конце XIX в. была обусловлена введением защитных пошлин на импорт текстиля из Европы и мер по стимулированию экспорта американского текстиля.*

Использование факторинга, по оценке заместителя председателя правления Московского кредитного банка А. Казначеева представляет собой, «один из инструментов сокращения рисков экспортеров и импортеров. Это де факто ресурс более чем 400 банков мира, которые являются членами ассоциации факторинга. Международный факторинг в России находится в зачаточном состоянии, но по статистике стран ОЭСР, соотношение внутреннего и международного факторинга колеблется от десятикратного превышения внутреннего факторинга над международным до двукратного. В России же сейчас объем внутреннего факторинга в 50 раз больше, чем объем международного. Международный факторинг в России находится на самом раннем этапе становления» [12], другими словами, в России этот инструмент для стимулирования экспорта используется весьма в ограниченных масштабах.

Факторинговая компания, купив еще неоплаченные, иногда сомнительные обязательства иностранного импортера берет на себя риски просрочки или неоплаты, хотя проверяет заранее платежеспособность заемщика.

Операционная техника предоставления экспортного факторингового кредита включают следующие этапы:

Экспортер одной страны и иностранный импортер заключают сделку купли-продажи на условиях оплаты ее векселем импортера. При наличии договора с факторинговой компанией о предоставлении экспортного кредита путем покупки векселя импортера экспортер включает эти дополнительные издержки в цену своего товара или услуги. Импортер оформляет вексель и авалирует его (*аваль* — гарантия платежа) в банке своей страны и направляет его экспортеру. Экспортер ставит передаточную надпись на вексель (*индоссамент*) и продает вексель факторинговой компании, сразу получая валютную выручку. Факторинговая компания индоссирует вексель и перепродает (переучитывает) его на финансовом рынке.

Последний держатель векселя в срок погашения направляет его импортеру для оплаты в установленный срок. Заключение экспортером договора о факторинговом кредите с факторин-

говой компанией повышает его деловую репутацию, кредитоспособность, экспортный потенциал и шанс получить кредит в банке на приемлемых условиях.

Ассоциация крупных факторинговых компаний Factor Chain International (Амстердам) разработала кодекс взаимных факторинговых обычаев в мировой торговле. Конвенция о международном факторинге принята в 1988 г.

Линейка финансовых инструментов поддержки экспорта включает также экспортное кредитное форфетирование — это форма кредитования внешнеторговых сделок, когда предметом их выступает дорогостоящее оборудование с длительным сроком производства в условиях усиления конкурентного противостояния на мировом или региональном рынке. Форфеттирование — это форма рефинансирования средне- долгосрочных кредитов.

Экспортное кредитное форфетирование (англ. *forfeiting* от франц. *à forfait* — целиком, всей суммой) — разновидность экспортного факторингового кредита — отличается от него следующими особенностями:

Объем экспортного кредитного форфетирования — покупки форфет-компанией всей суммы платежных требований экспортера к иностранному импортеру выше (более 215 тыс. долл. США), как и срок погашения повышен (со 120 до 180 и более дней). Для снижения риска неоплаты иностранным импортером своих обязательств форфет-компания, купив его платежные обязательства по отношению к экспортеру на первичном рынке форфетирования, перепродает (переучитывает вексель) на вторичном рынке форфетирования, на котором платежные обязательства иностранного импортера неоднократно перепродаются.

Экспортное форфет-кредитование в отличие от лизинга не требует сложного документального оформления и при необходимости оформляется по интернету с обязательным последующим оформлением. В соответствии с законодательством требуется строгое оформление платежных обязательств иностранного импортера, например, в форме векселей, авалиро-

ванных (гарантированных) первоклассным банком, чтобы их переучесть. Для передачи векселя новому покупателю оформляется индоссамент (передаточная надпись на векселе).

Операционная техника экспортного кредитного форфетирования определяется поэтапным оформлением взаимоотношений участников этого финансового инструмента поддержки экспорта. В их числе: экспортер, импортер, банк импортера, две форфет-компании (одна на первичном рынке форфетирования, другая — на его вторичном рынке).

В предэкспортный период экспортер заключает соглашение с форфет-компанией о досрочной инкассации его экспортной выручки.

При заключении экспортной сделки экспортер включает расходы по инкассации его выручки в цену товара или услуг. Импортер выписывает коммерческие векселя с обязательством их оплаты, авалирует их в банке своей страны и направляет эти платежные документы экспортеру. Экспортер ставит передаточную надпись на векселях и продает их форфет-компании на первичном рынке форфетирования без права регрессии на него и досрочной инкассации.

Форфетинговая компания перепродает платежные документы иностранного импортера форфет-компании на вторичном рынке форфетирования.

В итоге финансовый инструмент поддержки экспорта в форме форфетирования обеспечивает досрочное получение экспортером своей выручки и возможность заключать сделки, превышающие его финансовые ресурсы. Немаловажны и другие преимущества форфетирования — экономия на управлении долговыми требованиями к иностранному импортеру рисками в этой сфере.

Экспортное форфетинговое кредитование поддержки экспорта в мировой практике вначале применялось по первоклассным сделкам, затем при строительстве предприятий «под ключ» за рубежом, далее по экспорту оборудования, сырья, товаров широкого потребления. При крупных операциях может быть создан банковский консорциум, где риск выбор партне-

ров берет на себя Головной / пилотный банк. Экспортер — это продавец при форфейтинге, стремящийся инкассировать предоставленные импортером расчетные документы для получения наличных средств. В качестве форфетора / покупателя выступает, как правило, банк или специализированная компания. Если импортер не является первоклассным заемщиком, то форфетор требует при приобретении долговых обязательств гарантию банка страны — импортера, а приобретая долговые обязательства, вычитает проценты за весь срок, на который они выписаны. С наступлением срока платежа конечный держатель предъявляет их в банк для получения платежа. Форфейтинг, преобразовывая коммерческий кредит в банковский, ускоряет поступление средств от экспорта, освобождает от риска неплатежей, валютных рисков и колебания процентных ставок.

Финансовый инструмент экспортного венчурного финансирования поддержки экспорта так же получил распространение в зарубежной практике, преимущественно развитых стран.

На основе анализа можно указать следующие особенности данного финансового инструмента:

– используется для экспортного финансирования проекта с высокими и очень высокими рисками, например, по разработке инновационных технологий и продуктов;

– финансовый инструмент венчурного финансирования поддержки экспорта — только венчурный фонд, создаваемый участниками венчурного бизнеса и инвесторами;

– поскольку велика вероятность значительных убытков при наступлении риска, при экспортном венчурном финансировании определяется допустимая норма убытков, которые списываются за счет 50% и более венчурного фонда.

АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАНАХ

Особенностью крупнейших стран-экспортеров является наличие мощной и разветвленной системы государственных и негосударственных институтов, обеспечивающих системную поддержку экспорта товаров и услуг. Рассмотрим структуру данной системы в крупнейших странах-экспортерах.

Институциональная структура поддержки экспорта в США. В настоящее время в США действует многоуровневая система поддержки экспорта, включающая организации исполнительного уровня, организации руководящего уровня, а также консультативный орган (рисунок 2).



Рисунок 2. Основные государственные институты в сфере поддержки экспорта в США [13].

Рассмотрим уровни данной системы по отдельности.

1. Организации исполнительного уровня включают: Администрацию Президента (Бюро торгового представителя, Бюро управления и бюджета, Совет национальной безопасности и др.), Министерство торговли, Министерство сельского хозяйства и автономные государственные организации.

2. Значимую роль на руководящем уровне (при формировании экспортной политики и координации деятельности указанных выше и других министерств и ведомств) играют Координационный комитет по содействию торговли США (ККСТ) и Кабинет по поддержке экспорта (КПЭ).

ККСТ действует под председательством министерства торговли США, при этом работу секретариата Комитета обеспечивает АМТ. ККСТ осуществляет координацию деятельности в общей сложности 20 министерств и ведомств, руководители которых являются его членами.

Основная функция КПЭ состоит в усилении координации деятельности министерств и ведомств в сфере содействия ВЭД для обеспечения реализации Национальной экспортной инициативы (НЭИ), принятой в 2010 г. КПЭ возглавил заместитель Секретаря по национальной безопасности США, а его членами являются Государственный секретарь, Министры финансов и торговли, ключевые советники администрации и главы ведущих государственных экономических и торговых агентств.

3. Консультативным органом в сфере международной торговли является Совет по экспорту при Президенте США, созданный в 1973 г., который осуществляет подготовку рекомендации по развитию внешней торговли и расширению экспорта.

Институциональная структура поддержки экспорта в Германии. Система поддержки экспорта в Германии охватывает свыше 300 различных организаций. Она контролируется Министерством иностранных дел, Министерством экономики и включает зарубежные внешнеторговые палаты (ВТП), и ряд финансовых институтов и публичных организаций (рисунок 3).



Рисунок 3. Основные институты национальной системы поддержки экспорта Германии [13].

Зарубежные ВТП Германии, контролируемые Объединением германских торгово-промышленных палат расположены в наиболее важных для немецкой экономики странах (США, Индия, Китай, Бразилия, Россия, страны АСЕАН, Центральной Америки и др.) и выполняют широкий круг функций по развитию внешнеэкономических связей с ними и оказанию деловых услуг немецким экспортерам. На начало 2019 г. в 92 странах действуют 140 зарубежных ВТП Германии.

Институциональная структура поддержки экспорта в Великобритании характеризуется высоким уровнем централизации, являясь сравнительно компактной. При этом, полномочия и ответственность разделены между двумя ключевыми министерствами: Министерством иностранных дел (Форинофис) и Министерством предпринимательства, инноваций и профессионального образования (рисунок 4).



Рисунок 4. Основные государственные институты системы поддержки экспорта Великобритании [13].

Стержневой фигурой системы поддержки экспорта является Государственный министр торговли и инвестиций, который возглавляет Департамент межведомственной координации вопросов международной торговли и привлечения иностранных инвестиций МИДа, а в Министерстве предпринимательства, инноваций и профессионального образования — Департамент торговли и инвестиций. Помимо этого, важными функциями Государственного министра являются:

– контроль над деятельностью Государственного агентства по развитию ВЭД (UKTrade&Invest, UKTI) (Министр является председателем правления этого агентства);

– организация взаимодействия правительства с государственным агентством по оказанию кредитной и гарантийно-страховой поддержки экспортерам — UKExportFinance (UKEF);

– функция спикера лондонского правительства в Палате лордов по делам торговли и инвестиций.

Система поддержки экспорта в Японии характеризуется высоким уровнем централизации и контроля со стороны орга-

нов государственного управления. Руководящим ведомством и координатором в данной сфере выступает Министерство экономики, торговли и промышленности Японии (МЭТП). Ключевым институтом исполнительного звена является действующая с 1958 г. Организация содействию развитию внешней торговли Японии (JETRO), основной функцией которой является оказание информационно-аналитических, консультационных, промоутерских услуг национальному экспортно-ориентированному бизнесу. Финансированием экспорта, включая кредитование и страхование, занимается государственный Японский банк международного сотрудничества, а основным институтом по страхованию экспортных кредитов является Японская корпорация по страхованию экспорта и инвестиций (NEXI). В 2017 г. объем страховой поддержки NEXI составил 51,4 млрд долл. по сравнению с 52,9 млрд долл. в 2016 г. [14].

В системе поддержки экспорта Китая главным руководящим звеном является Министерство коммерции КНР, отвечающее за разработку и реализацию внешнеэкономической политики страны. Под руководством Минкоммерции, в 140 странах функционируют около 180 торговых представительств КНР, выполняющие задачи по продвижению китайского экспорта на внешние рынки.

Важное значение в системе поддержки экспорта имеет Китайский Совет по содействию международной торговле (известный также под другим официальным названием — Китайская международная торговая палата), занимающийся стимулированием ВЭД, привлечением передовых технологий, развитием международного экономического и технического сотрудничества.

Финансированием, кредитованием и страхованием экспорта занимаются три государственных института — Эксимбанк Китая[2], экспортное страховое агентство

[2] *Основными задачами Эксимбанка Китая являются реализация национальной внешнеэкономической политики и содействие продвижению китайских товаров на внешние рынки. Банк предлагает следующие финансовые продукты: кредитование внешнеторговых операций (китайских*

Sinosure[3] и Банк развития Китая[4], контролируемые Министерством коммерции, Министерством финансов, МИД Китая.

Система институтов поддержки экспорта в России. В отличие от передовых стран-экспортеров (США, Китай, Германия, Япония), система государственной поддержки экспорта в Российской Федерации не столь развита, поскольку формируется на протяжении незначительного времени, в основном, последних 25 лет. В настоящее время в Российской Федерации действуют следующие основные институты поддержки экспорта товаров и услуг, составляющие разветвленную систему (рисунок 5).

Для развития и совершенствования системы поддержки экспорта в России целесообразно использовать позитивный опыт передовых стран-экспортеров. Так, например, особенностью США является наличие центра ответственности за проводимую политику в сфере поддержки экспорта в виде Совета по экспорту Президенте США, что обеспечивает высокий уровень координации деятельности различных государственных институтов.

К сожалению, сегодня в России на государственном уровне пока не создан центр ответственности за проводимую политику в сфере поддержки экспорта, хотя за отдельными органами власти закреплены определенные задачи и полномочия

экспортеров и иностранных покупателей), зарубежных строительных и инвестиционных проектов, госпрограммы льготного финансирования, банковские гарантии и др.

[3] Китайское экспортное агентство Sinosure, созданное в 2001 г. с целью развития китайского экспорта, предоставляет полный спектр страховых услуг национальным экспортерам. В 2017 г. объем страховой поддержки Sinosure составил 412,8 млрд долл. (375,2 млрд долл. в 2016 г.). В её структуре существенную долю составляют операции крупных китайских государственных компаний в рамках соглашений с зарубежными странами о стратегическом сотрудничестве.

[4] Основной функцией Банка развития Китая в сфере поддержки экспорта является проведение операций по кредитованию местных экспортеров. В последние годы большое внимание банк уделяет кредитованию проектов в сфере так называемой «зеленой энергетики», благодаря чему китайские компании добились серьезных успехов в борьбе с западными концернами.



Рисунок 5. Основные институты поддержки экспорта в Российской Федерации. Составлено авторами.

в этой сфере. В связи с этим, на наш взгляд, целесообразно сосредоточение полномочий по развитию экспортной деятельности на федеральном правительственном уровне на основе Консультативного совета по поддержке экспорта (по аналогии с Консультативным советом по иностранным инвестициям).

Создание Консультативного совета по поддержке экспорта могло бы способствовать повышению координации деятельности и ответственности институтов поддержки экспорта с целью существенного увеличения объемов российского несырьевого высокотехнологичного экспорта товаров и услуг.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

Для стимулирования развития международной торговли в современных условиях необходимо активно пользоваться всем доступным финансовым инструментарием, нашедшим применение за рубежом. Для этого нужны соответствующие финансовые институты, в первую очередь банки со специальными целями. В качестве примера такого банка можно рассмотреть экспортно-импортный банк, который обычно создается государством или при государственной поддержке с целью содействия экспорту. Рассмотрим деятельность таких банков на примере США и России.

Целью деятельности Экспортно-импортного банка США (ЭКСИМ Банк США) является поддержка и стимулирование экспортной активности отечественных производителей, причем в тех сферах и по тем направлениям, которые не являются привлекательными для отечественных банков, чтобы не допустить конкуренции с ними. За 80 лет своего существования банк оказал содействие экспорту товаров и услуг на сумму 567 млрд долл., главным образом, на развивающиеся рынки. Уставный капитал банка составляет 1 млрд долл., кредитные ресурсы формируются также за счет долгосрочных кредитов Казначейства США и частных компаний.

Одной из основных задач ЭКСИМ Банка США является поддержка малого бизнеса. Эта поддержка может быть оказана, если малые предприятия экспортируют товары или услуги, в себестоимости которых оплата труда, сырья, материалов и полуфабрикатов отечественного происхождения составляет более 50%. Продукция не должна носить военного назначения.

Помощь малому бизнесу оказывается также по линии Министерства торговли, Министерства сельского хозяйства, Администрации малого бизнеса, Агентства США по торговле

и развитию и Корпорации частных зарубежных инвестиций.

Банк не только предлагает кредиты, но также проводит консультирование по целому ряду направлений: оценка готовности фирмы к экспортной деятельности, исследование зарубежных рынков на предмет перспектив реализации соответствующих товаров и услуг, установление контактов с зарубежными партнерами и местными экспертами. Помимо кредитов на сумму до 500 000 долларов, предпринимателям предлагаются также и страховые услуги. Страхование проводится на случай неплатежа, военных действий и гражданских волнений, а также неблагоприятных изменений валютных курсов. Кредит может быть также выдан и иностранным заемщикам на покупку товаров и услуг, импортируемых из США.

В России в 1994 году с целью практической реализации государственной политики поддержки и стимулирования отечественного экспорта продукции машиностроения был создан государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк, который оказывает полный перечень банковских услуг юридическим лицам.

В миссии банка указано, что способствует увеличению количества национальных экспортеров и стран, в которые осуществляется их экспорт; поддержанию конкурентоспособности российских компаний на мировом рынке; созданию импортозамещающих производств, в том числе инновационных; привлечению инвестиций в экономику России и созданию в стране новых рабочих мест, но, в отличие от ЭКСИМ Банка США, о стимулировании экспортной деятельности малого бизнеса в ней ничего не говориться.

Если сравнивать его объемы деятельности с операциями ЭКСИМ Банка США, ссудный портфель которого в 2017 году составил 20 266,5 млн долл., то выглядят они весьма скромно, так как все активы Российского экспортно-импортного банка в конце 2017 года составили всего 1 267 млн долл. (для сравнения можно сказать, что активы ВТБ24 на ту же дату составили 225,4 млрд долл.). Что касается обеспечения страховых услуг при осуществлении внешнеэкономической деятельности, то

для этого в 2011 году было создано Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. В начале 2014 года руководство ВЭБ заявило о предстоящем слиянии этого агентства с Российским экспортно-импортным банком и в настоящее время это агентство является головной организацией Росэксимбанка.

Вряд ли ситуация с экспортом в России, имеющим сырьевую направленность, выглядит так же, как в США, особенно учитывая необходимость развития высокотехнологичных отраслей. Так как в этом процессе большую роль могут сыграть малые предприятия, приоритетность деятельности ЭКСИМ Банка США выглядит вполне разумной и обоснованной.

Финансовый инструментарий экспортно-импортных банков, используемый для стимулирования внешнеэкономической деятельности.

Иностранные покупатели часто нуждаются в дополнительном обеспечении резервных аккредитивов, выступающих в качестве гарантий исполнения сделки при заключении контрактов с американскими экспортерами. Таким образом, многим экспортерам необходимо получить возможность соответствовать требованиям своих партнеров в отношении принимаемых на себя обязательств для наращивания объемов международной торговли.

Резервный аккредитив часто путают с банковской гарантией, поэтому следует подробнее рассмотреть различия между ними. Резервный аккредитив и банковская гарантия действительно представляют собой очень похожие банковские продукты. Многое проясняет происхождение резервного аккредитива, позволяющее лучше понять сходство с банковской гарантией. В соответствии с Законом Гласса-Стигалла, принятым Конгрессом США в 1933 году, банкам не разрешалось участвовать в инвестиционной деятельности, поэтому, они также не могли выдавать банковские гарантии. Поскольку это был прибыльный бизнес, они обошли этот закон, модифицировав аккредитивы, которые превратились, по сути, в банковские гарантии. Этот новый продукт они назвали резервным аккреди-

тивом. Таким образом, резервный аккредитив действительно является версией обычной банковской гарантии, но выступает в гибридной форме аккредитива. Общим между ними является то, что оба они служат одной цели и соответствуют намерениям потенциальных потребителей этих продуктов, то есть минимизируют финансовый риск. Банки проводят точно такую же проверку кредитного рейтинга и кредитной истории, а также кредитоспособности клиента, как и при выдаче банковской гарантии, и при необходимости требуют дополнительного обеспечения в виде залога. В обоих продуктах банк заменяет обязательство клиента своим собственным обязательством, поэтому риск для банка в обоих продуктах одинаков.

Гарантия выполнения контракта (*performance bond*), выданная кредитно-финансовым институтом, гарантирует выполнение партнером условий договора. Если экспортер из США не может выполнить эти условия, покупатель получает соответствующую компенсацию. В процессе выбора лучшего предложения импортерам также часто требуется гарантия заявки (*bid bond*), которая гарантирует иностранному покупателю, что экспортер США заключит контракт, если импортер остановится на его предложении.

Способность американского экспортера предоставить иностранному покупателю гарантии при заключении соглашения или на исполнение контракта часто становится условием удачной сделки. Но для выдачи гарантий от имени экспортера кредиторам требуются денежные средства в качестве залога, иммобилизующие ликвидные активы фирмы, необходимые для осуществления самой продажи. Чтобы преодолеть сложность получения гарантий заявки или выполнения контракта, американские экспортеры могут использовать так называемую гарантию ЭКСИМ Банка на получение ссуды для пополнения оборотного капитала.

Она предоставляет собой гарантию частному кредитору предпринимателей из сферы международного бизнеса, которая позволит ему выставить резервный аккредитив для выдачи гарантии заявки или гарантии выполнения контракта,

а также предоставить кредит, необходимый для успешного осуществления международных торговых сделок.

Кредитор получает ссудную гарантию от ЭКСИМ Банка, гарантирующую погашение процентов по ссуде, если заемщик, являющийся экспортером США, не выполняет своих обязательств. Заемщик может использовать ссуду, полученную в своем банке для выплаты заработной платы, приобретения материалов и других ресурсов, необходимых для успешного ведения международной торговли. ЭКСИМ Банк не заменяет коммерческие банки, он лишь поддерживает их кредитную активность и увеличивает возможности заимствования для экспортеров.

Еще одним вариантом финансовых мер по увеличению экспортного потенциала является страхование экспортных кредитов. Страховой полис для покрытия рисков по зарубежной дебиторской задолженности экспортера прежде всего обеспечивает защиту от риска неплатежа покупателя. Страхование экспортных кредитов защищает иностранную дебиторскую задолженность международного бизнеса от коммерческих и политических рисков, находящихся вне возможностей его контроля. Компании, которые страхуют свою дебиторскую задолженность, получают гарантию, что в случае неплатежа иностранного покупателя им будет возмещено от 85% до 95% от суммы их счета-фактуры. Благодаря страхованию экспортных кредитов международный бизнес может уверенно выйти и на новые рынки, не опасаясь неплатежей малоизвестных иностранных покупателей.

Когда ЭКСИМ Банк предоставляет страховое обеспечение по иностранной дебиторской задолженности, частные кредиторы готовы предоставлять кредиты под активы, обычно не рассматриваемые банком в силу их высокого риска и отсутствующие в типовых условиях кредитов для экспортеров. В итоге международный бизнес получает большую базу заимствований и лучший денежный поток под тот же залог.

С помощью страхования экспортных кредитов ЭКСИМ Банк предоставляет экспортерам США также и расширенные

возможности по кредитованию иностранных покупателей, что увеличивает их конкурентоспособность, позволяя работать с импортерами на условиях расчетов по открытому счету. Кроме того, появляется возможность использовать и другие преимущества страхования экспортных кредитов, в том числе, предложение зарубежным партнерам более гибких условия кредитования или доступ со стороны кредиторов к неиспользуемому оборотному капиталу. Благодаря стабилизации движения оборотного капитала и страхованию иностранной дебиторской задолженности экспортер может получить более стабильный денежный поток, что позволяет ему сосредоточиться на поддержании качества товаров и услуг и расширении международной торговли.

В сфере проектного и структурированного финансирования ЭКСИМ Банк предлагает ряд вариантов решения финансовых проблем для американских экспортеров и их зарубежных партнеров. Проектное и структурированное финансирование представляют собой два варианта, которые обеспечивают максимальную гибкость для спонсоров проекта и помогают экспортерам США конкурировать на мировом рынке в секторах природных ресурсов и инфраструктуры, при этом ЭКСИМ Банк может рассматривать финансирование проектов с ограниченным правом регресса и не имеет ограничений как по странам, так и по сумме проекта.

В проектном или структурированном финансировании ЭКСИМ Банк преследует две основные цели: во-первых, максимизировать участие американских компаний в сделке для сохранения рабочих мест в США, и, во-вторых, отбирать кредитоспособные проекты с целью защиты экономических интересов США.

Финансирование проекта с ограниченным правом регресса, осуществляемое ЭКСИМ Банком, представляет собой соглашение, в рамках которого ЭКСИМ Банк предоставляет кредиты вновь созданным проектным компаниям и рассматривает будущие денежные потоки проекта как источник погашения полученных кредитов вместо того, чтобы полагаться непо-

средственно на иностранные правительства, банки или корпорации, специально созданные для погашения долга.

Проектное и структурированное финансирование ЭКСИМ Банка организовано таким образом, что клиент получает ответ о заинтересованности банка в течение не более семи дней, а предварительное письмо с проработанными предложениями по проекту в течение 45 дней с момента официального обращения за финансированием. Он может получить подробную информацию о заявке и просмотреть всю опубликованную документацию ЭКСИМ Банка, включая экологические рекомендации, страновые ограничения и критерии проекта. Банк предлагает разнообразное покрытие для широкого диапазона проектов, обмен финансовыми и юридическими консультантами с другими кредиторами для обсуждение вариантов реализации проекта и его финансирования на ранних этапах его жизненного цикла. ЭКСИМ Банк постоянно заявляет о своей готовности осуществить при необходимости поиск альтернатив традиционным договорным механизмам реализации проектов на основе распределения рисков и создания уникальных юридических и финансовых структур в специфических отраслях экономики. Банком уже было успешно реализовали более 18 проектов и профинансировано строительство и эксплуатация еще 30 проектов на комплексной основе.

Соглашение о финансировании проекта особенно привлекательно в тех случаях, когда предусматривается получение выручки в твердой валюте на основе долгосрочных контрактов на продажу продукции иностранным покупателям, что позволяет обеспечить проект устойчивыми денежными потоками. ЭКСИМ Банк сотрудничает с разработчиками и участниками финансирования проекта в части разработки его структуры, позволяющей добиться финансовой стабильности на протяжении всего срока функционирования проекта.

Кратко рассмотрим основные особенности структурированного финансирования, завоевавшего в последние годы большую популярность. Возможность его появления вызвана бурным ростом объемов финансовых сделок и заметным

возрастанием сложности применяемых финансовых инструментов. Структурированное финансирование имеет дело с инструментами кредитования, которые направлены на снижение серьезных рисков, связанных со сложными активами. Для большинства клиентов вполне достаточно традиционных кредитных инструментов, таких как ипотека, потребительские кредиты и небольшие ссуды для среднего и малого бизнеса. Однако заемщики с более высокими финансовыми потребностями, такие как крупные корпорации, нуждаются в гораздо более сложных финансовых инструментах и механизмах, нередко являющимися уникальными.

Термин «структурное финансирование» часто используется в отношение формируемого пакета дебиторской задолженности, хотя в более общем смысле он применим к различным формам урегулирования задолженности с целью помочь заемщикам и кредиторам в достижении их целей. Основная цель структурированного финансирования заключается в создании финансовых схем, которые не предполагают свободного денежного потока, но перераспределяют различные виды активов в различных отраслях, создавая менее рискованные финансовые продукты и делая их более доступными для клиентов, которые в них нуждаются.

Ядром структурированного финансирования является секьюритизация. Это метод, с помощью которого создаются пулы активов и в конечном итоге формируются сложные финансовые инструменты, которые представляют большой интерес для корпораций и инвесторов с особыми потребностями.

ЭКСИМ Банк разрабатывает и другие инновационные программы структурированного финансирования, например, по распределению рисков поставок и перестрахованию, чтобы облегчить сделки в важных секторах экономики, не соответствующие стандартным критериям. Благодаря этому он осуществил структурирование сделок по прокладке волоконно-оптический кабеля по территории нескольких стран, ряд проектов в нефтегазовой промышленности, в сфере телекоммуникации и по управлению воздушным движением.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ АКЦЕПТОВ

Одним из инструментов, которым активно пользуется ЭКСИМ Банк, является банковский акцепт. Он представляет собой краткосрочный долговой инструмент, выпущенный компанией и гарантированный коммерческим банком. Банковские акцепты выдаются как часть коммерческой сделки. Эти инструменты аналогичны казначейским векселям, часто используются на денежном рынке и торгуются с дисконтом от номинальной стоимости, что может быть преимуществом, поскольку банковский акцепт не обязательно держать до его погашения.

Вместо банковского акцепта может использоваться и банковский чек, но между ними есть некоторые важные отличия. Самое важное различие заключается в том, что для банковских акцептов существует вторичный рынок, так как держатель банковского акцепта может продать его по сниженной цене, предоставляя инвесторам относительно безопасные краткосрочные инвестиции, а для банковских чеков такого рынка нет, по этой причине банковские акцепты считаются инвестициями, а чеки — нет.

Чтобы понять особенности использования банковских акцептов не только в международной торговле, то есть для расчетов за поставляемые товары, но и как инвестиции, необходимо рассмотреть порядок их применения в конкретной ситуации. Вот один довольно типичный пример. Американская компания решает приобрести 1000 компьютеров у голландского экспортера. После заключения торгового соглашения американская компания обращается в свой банк за аккредитивом. Этот аккредитив делает банк посредником, ответственным за завершение сделки. Как только голландский экспортер отправляет товар, он высылает соответствующие документы, обычно через свой банк в Голландии, в банк импортера в Соединенных Штатах.

У экспортера теперь есть два варианта. Он может хранить банковский акцепт до наступления срока платежа или продать его третьей стороне, возможно, самому банку, ответственному за осуществление платежа. В этом случае голландский экспортер получает сумму, меньшую, чем номинальная стоимость векселя, но ему не нужно ждать оплаты отгруженных компьютеров, тем более, что номинальная стоимость векселя учитывает временную стоимость денег и состоит из двух частей — цены товара и процентов на эту сумму за время ожидания платежа, поэтому при продаже банковского акцепта экспортер фактически получает платеж за отгруженный товар.

Преимущество банковского акцепта перед обычной траттой с акцептом импортера заключается в том, что тратту, акцептованную малоизвестной компанией, заметно сложнее продать на вексельном рынке, при этом величина дисконта может оказаться весьма значительной, что либо ведет к убыткам у экспортера, либо у импортера, так как включение такого высокого дисконта в номинал векселя удорожает товар для импортера. Импортер может обратиться за банковским акцептом если у него возникают проблемы с использованием других возможностей финансирования сделки или когда банковский акцепт является наименее дорогим вариантом. Преимуществом банковского акцепта является также и то, что импортер получает товары и имеет возможность перепродать их до совершения платежа в банк.

Банковские акцепты, которые являются обращаемыми инструментами с характеристиками срочного векселя, предоставляют законному держателю право на сумму, указанную на лицевой стороне векселя на указанную дату. В отличие от традиционных векселей, предназначение банковского акцепта основано на финансовой надежности акцептующего банка, а не физического лица или компании, выступающих в роли трассанта. Кроме того, от трассанта могут потребовать предоставить денежные средства, необходимые для обеспечения платежа по банковскому акцепту, устраняя принятый банком риск недостаточной платежеспособности трассанта. Банку также потре-

буются все документы о поставке и транспортировке, а также подтверждение того, что все необходимые расходы оплачены.

Банковские акцепты варьируются в зависимости от размера коммерческой сделки. Дата погашения обычно колеблется между 30 и 180 днями с даты выписки, что обычно относит банковский акцепт к группе краткосрочных обращаемых инструментов денежного рынка. Чтобы получить согласие банка трассант должен соответствовать определенным требованиям, установленным банком, который выступает в качестве гаранта выполнения обязательств по векселю.

Как банки, так и другие инвесторы часто торгуют этими инструментами на вторичном рынке до того, как наступает срок погашения банковских акцептов. Так как при продаже он продается ниже его номинальной стоимости, чтобы предоставить инвестору возможность получить прибыль от сделки, то при рассмотрении особенностей обращения банковских акцептов вполне уместна аналогия с торговой стратегией участников рынка при проведении операций с облигациями с нулевым купоном. Банковские акцепты считаются относительно безопасными инвестициями, потому что как банк, так и его клиент-трассант несут ответственность за сумму, причитающуюся к выплате на момент погашения векселя. Они обычно продаются с дисконтами, близкими к лондонской ставке межбанковского кредитного рынка LIBOR или немного ниже.

Поскольку приемлемая цена банковского акцепта согласовывается между покупателем и продавцом, у инвесторов, которые проводят мониторинг рынка, больше всего шансов найти наиболее приемлемые условия. Это особенно верно, учитывая изменчивый характер котировок банковских акцептов, связанный с изменением их сроков и ставки LIBOR. В течение одного дня доходность может заметно возрасти или уменьшиться. Таким образом, перед покупкой важно найти доходность на надежном веб-сайте. В свете того, что банк несет основное обязательство по акцепту, любые котировки должны также отражать его репутацию и кредитный рейтинг.

Банковский акцепт дает возможность получить довольно скромную прибыль, хотя его доходность обычно выше, чем у казначейских векселей. Ликвидность, как правило, не является проблемой, поскольку срок погашения акцептов большинства банкиров составляет от одного до шести месяцев, тем более что владельцы имеют возможность перепродать их, если они того пожелают. Для тех, кто работает на вторичном рынке, может возникнуть некоторый рыночный риск, но высокая ликвидность и короткие сроки погашения этих обязательств делают значительные потери маловероятными.

Банковский акцепт может быть разумной инвестицией для тех, кто стремится сбалансировать свои портфельные инвестиции, уравновесив ценные бумаги с более высоким риском низкодоходными и высоколиквидными активы с минимальным риском, а также для тех, кто заинтересован в сохранении стоимости своих активов. На шкале «риск/вознаграждение» банковские акцепты находятся в самом низу, прямо перед казначейскими векселями.

Так как основную ответственность за оплату банковского акцепта несет банк, то из-за огромного риска для своей репутации, связанной с вероятностью невозможности произвести платеж по своему акцепту, большинство банков, которые предоставляют акцепты, являются хорошо известными кредитными организациями с высоким рейтингом. Тем не менее, даже если у банка нет необходимых денежных средств для осуществления платежа, инвестор получает дополнительную защиту от других сторон, участвующих в сделке. Импортер находится во второй очереди ответственности по данным обязательствам, а экспортер несет условное обязательство. Фактически, любые инвесторы, которые купили или продали инструмент на открытом рынке, несут какие-либо обязательства по банковскому акцепту.

Торговля банковскими акцептами ведется не на бирже, а через крупные банки и дилеров по ценным бумагам. Таким образом, большинство дилеров не предлагают свои котировки по цене спроса и предложения, а скорее договариваются о цене

с потенциальным инвестором, часто менеджером фонда. Цены на эти продукты в значительной степени зависят от репутации и размера банка-акцептанта. Банки с высоким кредитным рейтингом могут продать свои акцепты с меньшим дисконтом и менее высокой доходностью, поскольку рынок предполагает, что у них очень низкая вероятность невыполнения своих обязательств. Банки, которые продают большой объем банковских акцептов с целью привлечения дополнительных кредитных ресурсов, а не для обслуживания международной торговли, также получают дополнительное преимущество, так как могут меньше тратить на обслуживание привлеченных денежных средств.

Хотя банки часто продают свои акцепты через дилеров в Нью-Йорке и других крупных финансовых центрах, они могут использовать свою сеть филиалов для дополнительных продаж. Сотрудники банка часто связываются с местными инвесторами, которые, как правило, заинтересованы в более мелких сделках, в то время как на рынке, где в торговле участвуют крупные инвестиционные фонды и компании, сделки проводятся только на сумму не менее 1 млн долл. Местные инвесторы часто готовы довольствоваться меньшей доходностью, и, поскольку банк еще и обходит дилеров и экономит на их комиссиях, эти его продажи могут быть заметно выгоднее.

Из-за повышенной надежности банковские акцепты регулярно используются в качестве финансовых инструментов в международных торговых сделках. Это позволяет фирмам, осуществляющим международную торговлю, совершать сделки без необходимости предоставления кредита. Импортирующая компания может предоставить банковский акцепт с датой, превышающей срок доставки груза, что дает возможность экспортирующей компании получить в свое распоряжение платежный инструмент до завершения отгрузки. Кроме того, банк не будет предоставлять банковский акцепт без учета необходимости обеспечить его соответствующими финансовыми ресурсами на дату его исполнения в случае вероятной неоплаты.

Во внешней торговле банковские акцепты особенно удобны для случаев, когда кредитоспособность внешнеторгового партнера неизвестна.

Как и любой другой финансовый инструмент, банковский акцепт имеет свои положительные и отрицательные стороны. Достоинством для банка, прежде всего, является снижение уровня финансового риска. Репутация и надежность банка играют огромную роль при заключении сделки, особенно если экспортер не хочет продавать что-либо импортеру, не имеющему хорошей кредитной истории. В таком случае банковский акцепт гарантирует продавцу, что все будет оплачено в срок и что сделка состоится при условии добросовестного выполнения им его обязательств в соответствии с контрактом. Другим достоинством банковского акцепта является расширение возможностей и повышение конкурентоспособности банка и его клиента. Для банка это возможность привлечения перспективных клиентов, желающих осваивать новые рынки в других странах, а для клиентов, которых поддерживает известный и уважаемый банк, это возможность найти новых партнеров, помимо этого бизнес с гарантией от банка повышает свой инвестиционный рейтинг и может получить дополнительный импульс для развития привлекая более доступные инвестиции. Еще одним преимуществом банковского акцепта является снижение издержек. Несмотря на то, что гарантии банка чего-то стоят, процентная ставка, как правило, снижается, и это снижение не только покрывает издержки по оплате гарантии, но и создает новые финансовые возможности для международного бизнеса, прежде всего, отсутствие необходимости авансовых платежей, так как если импортера поддерживает банк, никто не потребует предоплаты.

К недостаткам банковского акцепта следует отнести, прежде всего, необходимость проведения анализа кредитоспособности клиента. Банки относятся к этому очень серьезно, поэтому клиенту, возможно, довольно долго потребуется ждать результата, обеспечивая банк всей необходимой информацией, подготовка которой тоже потребует заметных усилий.

Особенно придирчивы банки к доходности как бизнеса в целом, так и конкретной сделки, под которую требуется гарантия банка. Безусловно, банку может потребоваться обеспечение его гарантийного обязательства. Требование такого обеспечения, которым обычно является залог, может стать серьезным испытанием для компании, которая не отличается высокой финансовой устойчивостью и уже заложила значительную часть имущества или же возникла совсем недавно и не располагает достаточными активами. Тем не менее, эта процедура тоже имеет свои положительные стороны, так как иногда финансовые специалисты, анализирующие кредитоспособность заемщика, могут дать весьма дельные консультации и помочь сделать хороший выбор при решении финансовых проблем.

ОСОБЕННОСТИ ОБРАЩЕНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ БАНКОВСКИХ АКЦЕПТОВ В США

Рассмотрим один из вариантов использования банковских акцептов в международных расчетах. Если импортер хочет закупить товар в другой стране, он открывает в своем банке аккредитив в пользу экспортера, гарантируя, таким образом, оплату за поставку соответствующих товаров на указанную сумму. Таким образом, экспортер может рассчитывать на гарантию платежа со стороны банка, а не импортера. Экспортер представляет товарораспорядительные документы своему банку, который, после сравнения содержания документов с условиями аккредитива, производит выплату по векселю с учетом дисконта, поскольку банк экспортера не получит деньги из банка импортера до указанного в векселе срока. Банк экспортера затем отправляет всю документацию в банк импортера, который затем ставит на векселе печать «акцептовано» и, таким образом, преобразует переводной вексель в банковский акцепт, подкрепляя, таким образом, это долговое обращаемое обязательство импортированными товарами, обещанием импортера оплатить эти товары и банковской гарантией платежа.

Например, мексиканская компания «Bergamo» открывает аккредитив с отсрочкой платежа в своем банке «Mexico Bank» на сумму 500 000 долларов в пользу бенефициара в США, компании «Galaxy». Аккредитив с отсрочкой платежа предусматривает, что оплата прилагаемого к комплекту документов векселя-тратты, выписанного на «Bank of New York», должна произойти через 90 дней считая с даты оформления коносамента. Поскольку вексель выписан на «Bank of New York», то он берет на себя весь кредитный риск «Mexico Bank». Таким образом, для экспортера важно проверить еще до оформления аккредитива насколько приемлемым является этот риск для «Bank of New York» и не превышает ли он внутрибанковский лимит, установленный для «Mexico Bank». Альтернативой яв-

ляется выставление векселя на «Mexico Bank». Таким образом, экспортер переходит на новый уровень кредитного риска, заменяя риск неплатежа импортера на риск неплатежа банка импортера, но на «Bank of New York» кредитный риск больше не распространяется.

Товар отгружен 14 апреля. «Galaxy» представляет документы в соответствии с условиями аккредитива, выставленного на «Bank of New York», 20 апреля в сопровождении к 90-дневному векселю с погашением 13 июля. «Bank of New York» рассматривает документы, находит два несоответствия и отправляет документы в «Mexico Bank» в Мексику курьером. 24 апреля «Mexico Bank» уведомил «Bank of New York» через SWIFT, что покупатель отказался от претензий по данным несоответствиям, что позволяет «Mexico Bank» передать «Bergamo» платежные документы и поручает «Mexico Bank» выплатить «Bank of New York» 13 июля причитающуюся сумму. Отказ импортера от претензий, в свою очередь, позволяет «Bank of New York» поставить отметку на векселе «акцептовано», тем самым превращая его в банковский акцепт.

После того, как появился банковский акцепт, экспортер имеет два варианта:

1) дождаться 13 июля, чтобы получить 500 000 долларов, зная, что его кредитный риск сейчас несет «Bank of New York». Если выбран этот вариант, с «Galaxy» взимается комиссия в размере 1,5% годовых представляющая цену «Bank of New York» за принятия риска неплатежа мексиканского банка на срок 80 дней;

2) 24 апреля получить на свой счет в «Bank of New York» причитающуюся по банковскому акцепту сумму с учетом ставки дисконтирования в размере 6,4% и комиссии в 1,5% годовых. В этом случае американский экспортер будет дисконтировать банковский акцепт за 80 дней до наступления срока погашения по общей ставке 7,9% годовых, что дает общую скидку в размере 8 777, 76 долларов США. В конечном итоге «Galaxy» получает на счет выручку в размере 491 222,24 долл. США.

В большинстве случаев банковские акцепты используются при импорте или экспорте товаров, однако, в некоторых случаях, они могут использоваться и в торговых сделках внутри страны. Допускается также акцепт зарубежного банка из страны, не являющейся ни страной импортера, ни страной экспортера, который в данном случае называется акцептом третьей страны (a third-country acceptance).

Основными покупателями банковских акцептов являются взаимные фонды денежного рынка и муниципалитеты.

Банки США иногда привлекают кредиты Федерального резерва, но для этого коммерческий банк должен внести залог на свой счет в Федеральном резервном банке. Банковский акцепт может быть использован для обеспечения только в том случае, если это акцептовавший его банк отвечает определенным характеристикам. Критерии приемлемости включают в себя соответствие следующим требованиям: во-первых, банковский акцепт является результатом торговой сделки, связанной с экспортом и импортом (включая сделки между зарубежными странами), внутренним или иностранным хранением готовых для продажи основных продуктов или внутренней доставкой товаров; и, во-вторых, имеют срок погашения 6 месяцев или менее.

Банковские акцепты, связанные с хранением товаров на складах, должны быть обеспечены складской квитанцией или другим документом, подтверждающим право собственности. Приемлемые в качестве обеспечения банковские акцепты не подпадают под резервные требования в соответствии с действующим положением D ФРС, а для всех прочих банковских акцептов, не отвечающих данным требованиям, предусмотрено применение резервных требований на всю их сумму, следовательно, они и дисконтируются по более высокой ставке.

В США правила использования банковского акцепта устанавливаются Федеральным резервом. Хотя банковские акцепты могут быть выпущены и для внутреннего хранение товаров, они чаще всего используются для финансирования текущих (в течение 30 дней с даты коносамента) импортных и экспорт-

ных операций. Банковские акцепты могут быть автоматически созданы в рамках аккредитива или же могут быть запрошены импортером или экспортером в обслуживающем их банке, который, таким образом, привлекается к финансированию торгового цикла на сроком до шести месяцев. Срок банковского акцепта должен совпадать со сроком оборота капитала начиная со стадии товарных запасов до превращения их в дебиторскую задолженность и затем в выручку.

Ставки по банковским акцептам варьируются в зависимости от суммы и срока: чем больше сумма и чем меньше количество дней до погашения, тем меньше будет ставка. Эти ставки указываются в третьем разделе Wall Street Journal под заголовком «Ставки денежного рынка» (Money Rates) на сроки 30, 60, 90 и 180 дней. Они указаны для сделок на миллионы долларов и представляют «лучшие» ставки. Так как ставка дисконтирования банковского акцепта базируется на ставке привлечения кредитных ресурсов банка, то помимо нее в общую величину включается комиссия, покрывающая кредитный риск и соответствующие операционные расходы. Так как банки легко могут переучесть банковские акцепты на денежном рынке, то они представляют собой важный источник ликвидности, позволяющий при необходимости быстро получить денежные средства для обеспечения нормального ведения банковской деятельности.

ГЛАВА 2

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ОСНОВНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Согласно информации, размещенной на сайте ОЭСР [8], Агентство по страхованию экспорта России (ЭКСАР) в рамках РЭЦ (Российского экспортного центра) обеспечивает поддержку экспорта посредством страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков, а также российских инвестиций за рубежом от политических рисков. В соответствии с международной практикой, ЭКСАР нацелен на развитие финансовых инструментов государственной поддержки экспорта, обеспечение страхования экспортных кредитов от коммерческих и политических рисков и покрытие политических рисков, связанных с российскими инвестициями за рубежом.

Стратегические направления деятельности:

– страховая поддержка при экспорте российских товаров и услуг;

– развитие современной системы финансирования экспорта, обеспеченной страховым покрытием агентства;

– страховая поддержка российских инвестиций за рубежом;

– поддержка экспортно-ориентированных МСП.

Агентство предоставляет следующие виды страхового покрытия:

– страхование экспортного кредита для покрытия коммерческих и политических рисков;

– страхование российских инвестиций за рубежом для покрытия от политических рисков (с 2013 года).

По каждой страховой сделке Агентство может покрыть до 95% убытков в случае возникновения политического риска и до 90% в случае коммерческого риска.

В соответствии с Паспортом федерального проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» [15] в качестве ключевой цели обозначено создание для среднего бизнеса удобных инструментов финансовой и нефинансовой поддержки несырьевого экспорта и более благоприятной для экспортёров регуляторной среды.

Согласно обозначенной в экспертном профессиональном сообществе точке зрения для реализации в полном объеме обязательств по обеспечению экспортной стратегии России на мировых рынках товаров и услуг согласно принятому национальному проекту по развитию международной кооперации и экспорта необходимо соблюдение следующих принципиально важных условий:

1. Ориентирование промышленно-технологических отраслей экономики России на повышение уровня экспортабельности выпускаемой продукции, проведение политики последовательной реиндустриализации национального хозяйства России в рамках нового технологического уклада как на крупномасштабных производствах, так и вовлекая в цепочку создания стоимости малый и средний бизнес регионального размещения;

2. Проведение эффективной экспортоориентированной идеологии, направленной на создание де факто эффективного экспортного потенциала хозяйствующих субъектов и сопровождения их при внешне-торговых операциях по всему циклу со стороны профессиональных внешнеторговых операторов;

3. Реализация активной торговой политики России и стран ЕАЭС для открывания внешних рынков, согласование стратегически важных направлений кооперативного партнерства стран ЕАЭС при освоении новых внешнеторговых ниш и использования возможностей профессиональных посредников, оперативно функционирующих на этих ранках в интересах контрагентов из стран ЕАЭС [16].

Принятый национальный проект — это ключевой элемент достраивания системы поддержки экспорта в России до уровня лучших мировых практик, а в ярде случаев. формируя новые подходы к стандартам поддержки экспорта в современных условиях.

Вместе с тем, для повышения эффективности функционирования системы поддержки экспорта, как отмечается в монографии Спартака А.Н., является недостаточная координация деятельности в этой области на всех уровнях — федеральном, региональном и за рубежом. Было бы целесообразным зафиксировать на законодательном уровне за РЭЦ как базовом институте реализации политики поддержки экспорта административные полномочия по координации деятельности всех участвующих министерств и ведомств в этой области.

Кроме того, сдерживающим фактором результативной реализации политики поддержки экспорта, является «дефицит частных или государственно-частных торгово-посреднических и промоутерских организаций», которые работали под эгидой РЭЦ, способных выводить продукцию на новые внешнеторговые ниши, формировать эти ниши и использовать зарубежных контрагентов — агентских компаний для целей продвижения российской продукции [17, с. 315-317].

В рамках целеполагания по завершению системы создания гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспорта (к 2021 году), включая расширенное предэкспортное, экспортное и акционерное финансирование, лизинг и долгосрочные меры поддержки Правительством РФ приняты нормативно-правовые акты по введению единой субсидии АО «Российский экспортный центр» на обеспечение комплексного продвижения российского экспорта на:

– комплексную поддержку экспорта прав на результаты интеллектуальной деятельности;

– продвижение высокотехнологичной, инновационной и иной продукции на внешние рынки;

– продвижение российских брендов за рубежом.

Для реализации этой задачи было принято ПП Российской

Федерации о предоставлении АО «Российский экспортный центр» субсидии на обеспечение комплексного продвижения российского экспорта. Кроме того, для обеспечения возможности оперативного перераспределения средств в рамках единой субсидии АО «Российский экспортный центр» получил полномочия самостоятельно перераспределять средства субсидии в пользу наиболее востребованных и эффективных инструментов. При этом все субсидиарные инструменты поддержки экспорта предоставляются организациям-экспортерам под условия необходимости обязательного наращивания объемов экспорта.

Была утверждена обновленная стратегия РЭЦ, предусматривающая:

– опережающее развитие в секторе малого и среднего бизнеса;

– переход к стимулирующим ставкам при оказании кредитно-страховой поддержки;

– формирование стратегии АО «Росэксимбанк» — головного центра торгового финансирования и расчетов по ВЭД (в том числе в национальных валютах).

Для практического решения данных задач были разработаны «коробочные» решения для МСП-экспортеров; были заключены первые проекты с МСП-экспортерами в рамках новых продуктовых линий.

Была также разработана совместная программа ВЭБ и РЭЦ с участием других институтов развития по финансированию КПМК (корпоративных программ международной конкурентоспособности) и проектов по созданию и модернизации экспортноориентированных производств и утверждена программа, регламентирующая порядок по финансированию КПМК и проектов по созданию и модернизации экспортноориентированных производств. Таким образом, может быть реализована задача диверсификации экспорта, повышения в нем доли инновационно-технологической продукции.

Были приняты нормативно-правовые акты по совершенствованию механизма субсидирования Внешэкономбанка,

АО «Росэксимбанк» и коммерческих банков, в том числе предусматривающие формирование единого перечня продукции ННЭ (негосударственного надзора и экспертизы), стимулирующие механизмы для расчета страховой премии АО «ЭКСАР», субсидирования финансирования (полного) производственного цикла[1] для МСП-экспортеров, увеличения сроков субсидирования.

В этой связи, в рамках реализации национального проекта были внесены изменения в правила субсидирования, утвержденными соответствующими постановлениями Правительства РФ (№ 1302, № 566, № 620), предусматривающие критерии, связанные с:

– конкурентоспособностью продукции, включая диверсификацию поставок,
– взаимосвязью с КПМК (корпоративными программами международной конкурентоспособности),
– дифференциацией в отношении крупных предприятий и МСП.

Было также утверждено постановлением Правительства РФ:

– формирование единого перечня продукции ННЭ;
– увеличение сроков субсидирования для коммерческих банков;
– субсидирование на цели финансирования производственного цикла для МСП-экспортеров;
– стимулирующие механизмы при расчете страховой премии АО «ЭКСАР».

Фактически в настоящее время уже предоставлены кредитные средства на сумму не менее 10 млрд руб. по сниженным ставкам с учетом субсидирования в срок до 01 апреля 2020 г.

---

[1] *Указанная мера противоречит соглашению ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, но в условиях развития прогрессирующих мер протекционизма и одностороннего введения санкций со стороны ведущих стран, де факто выступивших инициаторами преобразования ГАТТ в ВТО (1995г.), эта мера не привлечет внимания со стороны других участников того или иного рынка для передачи дела в суд в ВТО (авт.).*

Финансовая поддержка РЭЦ ННЭ составила к началу 2019 г. 10,8% от общих средств финансовой поддержки РЭЦ, направляемых на развитие новых инструментов.

Нефинансовая поддержка РЭЦ в 2018 г. ННЭ равнялась 8,1% общего объема выделенных средств РЭЦ, а в 2019 году предполагается, что объем поддержки экспорта за счет нефинансовых инструментов со стороны РЭЦ составит 13,77 млрд долл. США.

Фактически финансовая поддержка РЭЦ оказана примерно 300 МСП-экспортерам и был разработан продукт «Портфельное страхование для банков-кредиторов».

При этом активно реализуется комплекс мероприятий по развитию экспортной электронной торговли, сформирована электронная площадка, которая имеет выход на широкий спектр зарубежных стран. Это фактически приближает, а в ряде компонентов ставит в разряд опережающего содействия экспортерам против зарубежных площадок, деятельность РЭЦ к соответствующим ведомствам США и Великобритании.

К положительным характеристиками реализации национального проекта следует отнести такие показатели, как вывод на экспорт свыше 10 000 новых товарных позиций, производимых не менее 3 000 МСП и крупными компаниями в период до конца 2024 года.

Объем экспорта, который будет обеспечен поддержкой за счет использования линейки финансовых инструментов, в 2018 г составил 100 млн руб., а к 2024 г. экспорт выйдет на уровень около 3 млрд руб. Кроме того, об уровне оказываемых услуг по линии РЭЦ в сфере Интернет-торговли в настоящее время оповещены более 10 000 субъектов МСП, которые, как ожидается к 2024 г. станут активными участниками этого направления [15].

Утверждена обновленная редакция Инструкции Банка России № 180-И с учетом изменений в части отнесения кредитных требований, имеющих обеспечение в форме договора страхования и гарантии АО «ЭКСАР» к I категории активов

с использованием пониженного коэффициента риска по ним (пониженной нагрузки на капитал). Тем самым, была повышена кредитная емкость российских банков за счет применения льготных нормативов банковской деятельности, устанавливаемых Банком России, в части отнесения кредитных требований, имеющих обеспечение в форме Договора страхования и гарантии АО «ЭКСАР», к I категории активов с использованием пониженного коэффициента риска по ним (пониженной нагрузки на капитал).

Внесенные изменения в программу рефинансирования Банка России, предусматривающие ее расширение на всю продукцию несырьевого неэнергетического экспорта, установление ставки рефинансирования, на уровне ключе-вой ставки минус 2% годовых, и рефинансирования под залог облигаций обеспеченных договором страхования или гарантией АО «ЭКСАР», что позволило провести докапитализацию АО «ЭКСАР», в том числе на цели создания инструмента акционерного финансирования экспортеров. Было принято Постановление Правительства РФ об увеличении капитала АО «ЭКСАР». Также проведена докапитализация АО «Росэксимбанк», что также обоснованно соответствующим Постановлением Правительства РФ.

ЭФФЕКТ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МЕР ГОСПОДДЕРЖКИ НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА НА ПРИМЕРЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Оценивая эффект от указанных в паспорте программы мероприятий, следует отметить следующие аспекты.

По линии РЭЦ в 2018 году были реализованы следующие задачи.

1. Создание информационной IT-системы «Одно окно» на базе единой цифровой платформы РЭЦ. В частности, распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 января 2019 г. № 30-р, АО «РЭЦ» предоставлен доступ к системе межведомственного электронного взаимодействия органов исполнительной власти. Информационная система, которая должна быть запущена к 2021 году, позволит осуществлять взаимодействие экспортеров с органами власти и организациями, влияющими на экспортную деятельность предприятий, в электронной форме

2. Субсидирование механизма работы «Одного окна» осуществляется согласно постановлению Правительства Российской Федерации от 28 марта 2019 г. №342.

3. Субсидии в рамках вышеуказанного постановления Правительства Российской Федерации будет использоваться также на продвижение высокотехнологичных, инновационных и иных видов продукции и услуг на внешние рынки.

Сумма финансирования на эти цели в 2019 г. определена в размере 3576,6 млн руб., на 2020 г. — 3560,6 млн руб., на 2021 год — 3497 млн руб.

4. Развитие новых продуктовых линеек несырьевого экспорта стимулируется за счет «Экспортного акселератора», включающего новые программы обучения, в том числе сегмента малых и средних предприятий в регионах.

В 2018 г. РЭЦ проводил работу по модернизации комплексной трехуровневой системы поддержки экспортеров.

До 20 млрд долл. США была увеличена прямая государственная гарантия РФ по линии АО «ЭКСАР» в рамках договоров страхования экспортных кредитов и инвестиций, договоров перестрахования, договоров поручительства и независимых гарантий.

В целях расширения поддержки производителей машинотехнической продукции «РЭЦ», совместно с Минпромторгом РФ разработали программу поддержки высокотехнологичной продукции, где Фонд развития промышленности (далее — ФРП) — важнейшая составляющая среди действующих механизмов. В 2018 г. ФРП финансировал проекты, ориентированные на зарубежные рынки, по ставке в 1% (при условии реализации на внешнем рынке объема продукции, составляющего не менее половины от суммы займа в год). Тем самым, ФРП де факто подменил систему кредитования и финансирования коммерческих банков России, по-прежнему предоставляющим кредиты под достаточно высокие процентные ставки.

Промышленные предприятия, заключившие соглашения о реализации КППК, получают доступ к финансированию экспортных проектов (включая страхование экспортных кредитов) и возможность использовать широкую линейку банковских инструментов. Переход от прямого субсидирования затрат производителей к льготному кредитованию проектов через банки на возвратной основе согласно информации Минпромторга России является ключевым системным решением развития существующих механизмов государственной поддержки экспорта продукции в рамках реализации федеральных проектов «Экспорт продукции АПК» и «Промышленный экспорт».

5. Инструмент использования корпоративных программ повышения конкурентоспособности (далее — КППК) позволяет в период до 2024 года заключить 100 соглашений о поддержке КППК в агропромышленном комплексе, в т.ч. 20 соглашений о поддержке КППК в сфере производства рыбы и ракообразных, 20 — производства масложировой продук-

ции, 28 — производства продукции пищевой перерабатывающей промышленности, 32 — производства зерновой и прочих видов продукции [18].

В рамках федерального проекта «Промышленный экспорт», в перспективе до 2024 года предусмотрено заключение 320 соглашений о поддержке КППК в промышленности (в 2019 году и до 2021 года количество указанных соглашений должно составить 250 и 300 ед., соответственно). На льготное банковское кредитование в рамках КППК в 2019 2024 годах будет выделено 327 млрд руб. и предоставление льготного финансирования осуществляется в соответствии с положениями ПП РФ от 23 февраля 2019 г. № 191.

Предоставление льготного кредитования в рамках соглашений о реализации КППК позволит обеспечить финансирование в том числе следующих мероприятий программ повышения конкурентоспособности:

– мероприятия, связанные с сертификацией продукции на внешних рынках, регистрацией на внешних рынках объектов интеллектуальной собственности, проведением НИР и ОКР, прохождением процедур, необходимых для регистрации лекарственных средств в иностранных государствах;

– мероприятия, связанные с созданием системы послепродажного обслуживания и транспортировкой продукции;

– мероприятия, связанные с производством и реализацией, а также организацией производства продукции, в том числе лизинговые и арендные платежи;

– мероприятия, связанные с обслуживанием заемных средств, направленных на создание и развитие имущественных комплексов промышленных предприятий и промышленной инфраструктуры;

– мероприятия, связанные с приобретением специализированного программного обеспечения, внедрением цифровых технологий в производство и управление предприятием;

– мероприятия по повышению производительности труда и увеличению числа высокопроизводительных рабочих мест.

При этом согласно ПП РФ (18 января 2019 г. № ДМ-П9 3пр) в 2019-2021 гг. дополнительно будет продолжено государственное субсидирование компаний-экспортеров в рамках следующих направлений:

– компенсация части затрат промышленных предприятий на транспортировку продукции (ПП РФ от 26 апреля 2017 г. № 496). В частности в федеральном проекте «Промышленный экспорт» предусмотрена поддержка российских организаций промышленности гражданского назначения в целях снижения за-трат на транспортировку продукции в размере 5 млрд руб. ежегодно в период 2019-2021 годов (для сравнения, в 2018 году для компенсации затрат на транспортировку продукции машиностроения из федерального бюджета было израсходовано 13,1 млрд руб. при 100% освоении выделенных средств).

Что касается производителей сельскохозяйственной и продовольственной продукции, то объем затрат на субсидирование ее транспортировки наземным, в том числе железнодорожным, транспортом в 2019 году составит 1 275 млн руб., в 2020 году — 2 332 млн руб., в 2021 году — 3 388 млн руб. В 2018 году на эти цели из резервного фонда Правительства РФ было израсходовано 500 млн руб. при полном освоении бюджетных ассигнований. В феврале 2019 г. был расширен перечень продукции, затраты на транспортировку, которой наземным транспортом могут быть частично компенсированы, за счет включения в список свекловичного жома (код ТН ВЭД ЕАЭС 2303201000);

– возмещение части затрат, понесенных в связи с гарантией обратного выкупа продукции сельскохозяйственного машиностроения (ПП РФ от 24 октября 2018 г. № 1269). В 2018 г. на компенсацию указанных затрат из резервного фонда Правительства РФ было израсходовано 56,83 млн руб. (99,7% от объема утвержденных бюджетных назначений);

– со финансирование затрат промышленных предприятий, связанных с участием в международных выставочных мероприятиях (ПП РФ от 24 апреля 2017 г. № 488). Во исполнение данного поручения принято постановление Правительства

Российской Федерации от 28 марта 2019 г. № 342, где указывается, что «РЭЦ» будет предоставлять субсидии на финансирование затрат на реализацию мероприятий, направленных на продвижение высокотехнологичных, инновационных и иных видов продукции и услуг на внешние рынки.

В 2018 г. на эти цели было освоено лишь ⅔ запланированных ресурсов, на 2019 г. запланировано — 3 576,6 млн руб., в 2020 году — 3 560,6 млн руб., в 2021 году — 3 497 млн руб.

Кроме того, федеральным бюджетом будут выделены средства на про-движение на внешние рынки продукции агропромышленного комплекса — по 50 млн руб. ежегодно в 2019-2021 годах); образовательных услуг — 465,1 млн руб. в 2019 году и по 485,4 млн руб. в 2020 и 2021 годах (в 2018 году средства в сумме 191 млн руб. не были освоены).

– компенсация части затрат, связанных с сертификацией продукции на внешних рынках (ПП РФ от 17 декабря 2016 г. № 1388). В настоящее время в федеральном бюджете на 2019-2021 годы запланировано выделение бюджетных ассигнований на компенсацию части затрат, связанных с сертификацией продукции агропромышленного комплекса на внешних рынках: в 2020 году — 400 млн руб., в 2021 году — 448 млн руб.

Субсидии производителям высокотехнологичной продукции на компенсацию части затрат, связанных с сертификацией продукции на внешних рынках, выделяемые ранее в соответствии с постановлением Правительства Российской Федерации от 17 декабря 2016 г. № 1388, в федеральном бюджете на 2019-2021 годы в настоящее время не предусмотрены.

– субсидирование процентных ставок по экспортным кредитам, предоставляемым кредитными организациями. В 2019 год объем бюджетных ассигнований на указанные цели запланирован в размере 3,3 млрд руб., в 2020 году — 2,1 млрд руб., в 2021 году — 1,3 млрд руб. против 1,591 млрд руб. 2018 г. при фактическом израсходовании — 11,7%;

– субсидирование процентных ставок по кредитам, предоставляемым экспортерам высокотехнологичной продукции на льготных условиях. В рамках программы в 2018 году

РОСЭКСИМБАНКу в целях компенсации недополученных доходов по кредитам, выдаваемым в рамках поддержки производства высокотехнологичной продукции, было выделено 2,501 млрд руб. (99,3% от запланированного объема бюджетных ассигнований).

В 2019 году на эти цели планируется направить 5,25 млрд руб., в 2020 году — 4,05 млрд руб., в 2021 году — 3,25 млрд руб;

– субсидирование компаниям процентов по кредитам, полученным российскими организациями-экспортерами продукции военного назначения в российских кредитных организациях и государственной корпорации развития «ВЭБ.РФ». В 2018 году в рамках данной программы субсидирования из федерального бюджета было выделено 5,21 млрд руб. при полном их освоении. В 2019 году на субсидирование процентов по кредитам, полученным экспортерами продукции военного назначения, предполагается израсходовать 10 млн руб., в 2020-2021 годах — по 2,61 млрд руб. ежегодно.

Субсидирование затрат на формирование системы послепродажного обслуживания — это важнейшая составляющая эффективной поставки на экспорт продукции машинотехнической группы товаров.

Компенсация части затрат, связанных с созданием системы послепродажного обслуживания (ПП РФ от 20 сентября 2018 г. № 1116). Следует отметить, что ранее было принято постановление о предоставлении авиационным сервисным центрам, а также производителям воздушных судов субсидий на компенсацию части затрат по созданию сети сервисных центров, оказывающих поддержку по системе 24/365 на глобальном уровне (ПП РФ от 9 июля 2016 г. № 64873).

В 2016 г. на указанные цели было выделено 100 млн руб., в 2017 году — 120,54 млн руб., однако бюджетные средства не были освоены.

В этой связи в 2018 г. система субсидирования затрат на создание системы послепродажного обслуживания авиационной техники была несколько изменена, производители воздушных судов получили возможность частично компенсировать затра-

ты на формирование первоначального склада запасных частей (ПП РФ от 19 марта 2018 г. № 301). На эти цели в 2018 г. из федерального бюджета выделено 2 117,3 млн руб., освоение средств составило 95,9%. В декабре 2018 г. поддержка авиационного машиностроения была дополнительно расширена за счет распространения мер поддержки на поставщиков воздушных судов, а также на воздушные суда, поставленных в 2013-2022 годах, включая воздушные суда нового типа.

В 2019 г. по «Промышленному экспорту» объем бюджетных ассигнований на создание системы послепродажного обслуживания воздушных судов и подготовки авиационного персонала запланирован в размере 1 028 млн руб., на 2020 и 2021 годы — по 407 млн руб. ежегодно [12].

Также для развития механизмов господдержки послепродажного облуживания в 2018 году Минпромторг России ввел «пилотную инициативу» по продвижению российского экспорта за рубежом в виде создания российских индустриальных экономических зон, позволяющих стимулировать локализацию российских производственных цепочек на территории стран-импортеров.

Первая индустриальная зона (из четырех, предусмотренных национальным проектом) была создана в Египте (г. Порт-Саид Восточный). Предполагается, что указанная зона станет многофункциональным узловым центром по производству продукции автомобилестроения, судостроения, сельскохозяйственного, транспортного и специального машиностроения, а также ее продвижения на рынки Ближнего Востока, Африки, Европы и Латинской Америки.

Планируемый объем российских инвестиций в развитие первичной инфраструктуры зоны оценивается в 190 млн долл. США, объем частных инвестиций за период реализации проекта может составить 7 млрд долл. США. Также на создание и обеспечение условий деятельности российской промышленной зоны в экономической зоне Суэцкого канала Египта планируется выделение бюджетных ассигнований в рамках федерального проекта «Промышленный экспорт» в объеме:

в 2019 году — 84 млн руб., в 2020 году — 279 млн руб., в 2021 году — 324 млн руб. [18].

Фактически деятельность РЭЦ, работая с первичным звеном, т.е. экспортерами, направлена на структурное преобразование экспорта, на формирование новых ниш экспорта, на вывод на внешние рынки новых продуктовых линеек, включая возможный последующий технический сервис и обслуживание поставляемой техники. В этом вопросе мы видим реальное отставание прогнозов и оценок Минэкономразвития от реального положения дел в сфере экспорта. В этой связи полагаем, что стратегия РЭЦ в части формирования финансовой линейки поддержки несырьевого экспорта имеет существенно большее значение для его развития. чем оценочные прогнозы Минэкономразвития.

Следует отметить, что система государственной поддержки экспорта, включает следующие виды финансовой поддержки экспорта:

– Компенсации части затрат на транспортировку сельскохозяйственной и продовольственной продукции.

– Налоговое стимулирование внешнеэкономической деятельности.

– Государственные гарантии Российской Федерации.

– Льготное кредитование иностранных покупателей, субсидирование процентных ставок, а также возмещение части затрат экспортеров, связанных с маркетинговыми и сопутствующими исследованиями по обеспечению экспорта продукции.

– Финансирование экспортных операций Внешэкономбанком.

– Страхование экспортных кредитов АО «ЭКСАР»

– Финансирование экспортных операций АО «Росэксимбанк».

– Использование новых формы финансовой линейки поддержки экспорта, в т.ч. лизинга, форфетирования и др.

Оценка эффективности мер финансовой поддержки экспорта со стороны государства и частного бизнеса, прежде всего, предполагает структурирование проблемы.

Во-первых, необходимо делать различие между тремя уровнями бизнеса: крупным, средним и малым.

Во-вторых, следует иметь в виду отраслевой срез бизнеса и делать различие между бизнесом, оперирующим в сельском хозяйстве (или более широко в агропромышленном комплексе), в отраслях добывающей промышленности и между бизнесом, представляющим обрабатывающую промышленность, а также бизнес в информационной сфере и особо в сфере услуг.

В-третьих, необходимо учитывать степень инновационности бизнеса.

Учитывая вышеизложенное, можно высказать предположение, что вряд ли возможны одинаковые меры поддержки для различных сфер и категорий бизнеса, а, следовательно, и критерии оценки эффективности такой поддержки.

Рассмотренные в главе 1 международные практики в форме экспортного проектного финансирования, лизингового, факторингового, форфейтингового кредита, а также венчурного финансирования имеют место и в практике развития экспорта России.

В частности, такой инструмент финансовой линейки, как «международный факторинг» получает развитие и в России. Де-факто международный факторинг играет роль при экспорте в развивающиеся страны, т.е. там, где есть покупатель или банк покупателя, и адекватно оценить риск обычным предприятиям-экспортерам представляется достаточно сложным. Почти 20% мирового факторинга приходится на Китай, и отрасли, которые поставляют в Китай или импортируют из Китая, как раз и являются потребителями данной услуги [12]. Одним из первых соглашений по использованию факторинга в рамках международной ассоциации (FCI) [12] — это поставка продукции деревообрабатывающей промышленности покупателям стран Европы на условиях рассрочки платежей. При этом эксперты ставят вопрос о сравнимости ставок по международному факторингу с факторинговыми ставками внутри страны. Если при международном факторинге есть два варианта: экспортный факторинг и импортный факторинг. При

импортном факторинге стоимость финансирования определятся не российскими условиями, а ставками на рынках стран-экспортеров. Даже при импорте из Восточной Европы можно получить более выгодные условия. Включение банка-партнера в схему международного факторинга в качестве гаранта, а в рамках FCI это обязательный элемент, что снижает стоимость риска, и выгодно отражается на цене для клиента. Международный факторинг используется российскими производителями от классического предэкспортного финансирования, когда предоставляется финансирование на производство экспортной продукции, до так называемого специалистами «постэкспортного финансирования», когда банк финансирует экспортера после отгрузки, но до получения денег. Используется, также, механизм дисконтирования и подтвержденных аккредитивов. Экспортный факторинг возможен как через FCI, так с покрытием агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), которое тоже страхует риски, относящиеся к факторингу, а также сопутствующие услуги, такие как гарантии возврата НДС, которые позволяют экспортерам быстрее получать возмещение от государства. Существенное значение для России имеет фактор качества проведения международных расчетов. Удобный электронный документооборот и необходимость осуществления валютного контроля. Вместе с тем, введение контрсанкций Россией по отношению к поставкам в страны ЕС в ответ на санкционную стратегию Евросоюза существенно сократили потенциал не только несырьевого внешнеторгового оборота. Но и снизили возможность использования разветвленной финансовой линейки инструментов поддержки экспорта.

Вместе с тем, в ГК РФ в редакции ФЗ от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ глава 43 полностью посвящена регулированию финансирования под уступку денежного требования [19].

Вопросы активизации использования разнообразных инструментов финансовой поддержки агропромышленной продукции в странах Евразийского Союза детально проанализированы в аналитической записке ЕАЭК — «Сводный обзор

о мерах и механизмах поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, применяемых в государствах-членах Евразийского экономического союза и ведущих странах-экспортерах сельскохозяйственной продукции и продовольствия», 2018 г. [20]. В частности, например, использование лизинга для поставок сельскохозяйственной техники за пределы страны широко используется в Республике Беларусь. Институтом поддержки экспорта выступает Банк развития — специализированный финансовый институт ОАО «Промагролизинг». Учредителями банка выступили Совет Министров и Национальный банк Республики Беларусь. Главной целью является развитие системы финансирования государственных программ и реализация социально значимых инвестиционных проектов.

ОАО «Промагролизинг» включено в список предприятий, кредитуемых на финансирование закупок сельскохозяйственной техники в целях ее передачи на условиях финансового лизинга сельскохозяйственным организациям. «Белэксимгарант» оказывает следующие виды услуг страхование кратко-, средне- и долгосрочных экспортных контрактов страхование убытков экспортеров, связанных с выполнением экспортного контракта страхование экспортных рисков по операциям, осуществляемых на условиях лизинга страхование риска непогашения банковского кредита для экспортёра страхование риска непогашения экспортного кредита иностранному покупателю страхование риска непогашения экспортного кредита, предоставленного резиденту для целей инвестирования страхование банковских гарантий или иных услуг страхование экспортного факторинга перестрахование рисков, застрахованных в компаниях-партнерах.

За годы работы ОАО «Промагролизинг» передано в лизинг более 31,2 тыс. единиц техники на сумму более 1,7 млрд долл. США, и более 1,8 тыс. зарубежных контрагентов получили технику в лизинг.

В целях поддержи сельскохозяйственного экспорта ОАО «Промагролизинг» предоставляет экспортный финансовый

лизинг, заключающийся в возможности воспользоваться услугой лизинга всех видов техники и основных средств производства сроком от 1 до 5 лет для юридических лиц — нерезидентов Республики Беларусь.

Авансовый платеж составляет от 15 до 40% стоимости предмета лизинга, а срок лизинга — от 12 до 60 месяцев. Предметом лизинга могут являться транспортные средства, сельскохозяйственная техника, промышленное, технологическое оборудование и прочее имущество белорусского производства [20].

В Казахстане, также, используется в целях содействие развитию и реализации экспортного потенциала АПК в рамках программы «Агроэкспорт» кредитование проектов, имеющих экспортный потенциал, в том числе через банки второго уровня, кредитные товарищества и лизинговые компании [20].

В России лизинг широкое применение имеет в авиастроительной отрасли. Авиастроение и, в частности, гражданское авиастроение было одним из базовых отраслей экономики СССР как с точки зрения создания продуктов с высокой степенью передела, так и с точки зрения технологического и экономического развития. В настоящее время России предстоит постепенно восстановить лидерские позиции на международном рынке авиационных объектов [20].

Выпускаемая современная техника может бы быть востребована на международном рынке, повысив в структуре национального экспорта долю продукции с высокой степенью переработки, — целям этим отвечает расширение производства воздушных судов.

По данным Минпромторга РФ, в планах правительства РФ по развитию российского авиастроения — доля России на мировом рынке должна составлять к 2025 г. более 10%. Поэтому российским производителям, для того чтобы занять достойные позиции в мировом авиастроении, необходимо уделять больше внимания именно вопросам обеспечения экспортных контрактов. Ряд российских институтов (банки и лизинговые компании) предлагают различные варианты финансирования экспортных сделок. Это лизинговые схемы, «кредиты продав-

цу» (предэкспортное финансирование), «кредиты покупателю» («связанные» экспортные кредиты). Однако на объем средств и условия, на которых эти кредиты могут быть выданы, влияет значительное число факторов, в том числе со стороны покупателя.

«В первую очередь это политические и экономические риски. Кроме того, российские лизинговые компании и банки традиционно испытывают сложности с долгосрочными пассивами, усугубившиеся в ходе мирового финансового кризиса. Между тем «длинные» деньги особенно актуальны для авиастроения, поскольку они необходимы для реализации масштабных проектов предприятий отрасли. Если та или иная структура не готова взять на себя риски по экспортной сделке, то для ее реализации требуется использование механизма государственного гарантирования политических и коммерческих рисков. Государственные гарантии для поддержки экспорта российской промышленной продукции могут выдаваться как в пользу экспортеров или продавцов российской промышленной продукции, так и в пользу банков, кредитующих отечественных экспортеров либо финансирующих иностранных покупателей российской промышленной продукции» [21].

Услуги, предоставляемые АО «Росэксимбанк» де-факто могут быть сгруппированы следующим образом:

– финансирование расходов по экспортному контракту;

– финансирование текущих расходов по экспортным поставкам;

– финансирование коммерческого кредита экспортёра; г/финансирование торгового оборота с иностранными покупателями;

– прямой кредит иностранному покупателю; финансирование через подтвержденный аккредитив кредит банку иностранного покупателя [17].

АО «Росэксимбанк», как экспортное кредитное агентство, отвечает за экспортное и предэкспортное кредитование, а также за выдачу государственных гарантий для поддержки экспорта. Являясь некоммерческой организацией, националь-

ный экспортно-импортный банк (ЭКСИМбанк) не ориентирован на коммерциализацию своих услуг. Однако, сложность экспорта авиационных объектов составляет проблема обеспечения прав кредиторов по обязательствам, связанным с финансированием их производства, приобретением, предоставлением во владение и пользованием. Различия в национальных законодательствах, регулирующих эту сферу, несут риск того, что обеспечительные меры, которые принял банк-кредитор в одной стране, могут оказаться недостаточными в другой стране, где должен быть осуществлен платеж.

Для унификации международного режима обеспечения и защиты прав кредиторов, в 2001 г. были приняты конвенция «О международных гарантиях в отношении подвижного оборудования» (так называемая, Кейптаунская конвенция), а также протокол к ней касательно авиационных объектов. Эти документы направлены на формирование международной системы регистрации, в соответствии с которой объектом регистрации является не только авиационное оборудование, но и национальные гарантии и порядок их подчиненности.

Конвенция, также, защищает интересы собственника воздушного судна, которое иностранная авиакомпания берет в лизинг, позволяя беспрепятственно вернуть его в случае банкротства последней.

Риски кредиторов и лизингодателей при ввозе техники в страны, принявших Кейптаунскую конвенцию, по оценкам экспортных кредитных агентств, существенно снижаются, что обусловливает снижение стоимости финансирования по кредиту.

Эта Конвенция, по сути, — единственный инструмент поддержки промышленного экспорта. Среди самых значимых экспортных проектов, реализованных Российскими компаниями — это проекты поставки в 2005-2007 гг. на Кубу трех самолетов Ил-96-300 и трех самолетов Ту-204, финансирование и гарантирование которых было организовано Росэксимбанком. Синдикат ведущих российских банков во главе с Росэксимбанком профинансировал 85% стоимости трех кон-

трактов на поставку указанных самолетов, а общая сумма двух предоставленных кредитных линий составила примерно 250 млн долл. В 2009 г. аналогичную сделку с тем же покупателем провел Внешэкономбанк: на Кубу было поставлено еще одно воздушное судно семейства Ту-204.

Важный проект был реализован весной 2010 г., когда Росэксимбанк и итальянский банк Intesa заключили кредитное соглашение о предоставлении российскому банку кредита на сумму 100 млн долл. под государственную гарантию РФ. Средства, полученные российским банком, были направлены на финансирование экспортных проектов российских компаний, включая предэкспортное финансирование, предоставление целевых кредитов иностранным покупателям российской промышленной продукции. Соглашение, в частности, предполагает финансирование проекта по производству самолетов Sukhoi Superjet 100 и их продаж на внешнем рынке.

Использование такого инструмента как форфейтинг в практике российских экспортных компаний будет активизировано в условиях поставки высокотехнологической продукции на экспорта в рамках ПП РФ от 23 февраля 2019 года № 191 «О государственной поддержке организаций, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности, и внесении изменения в Правила предоставления из федерального бюджета субсидии в виде имущественного взноса Российской Федерации в государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на возмещение части затрат, связанных с поддержкой производства высокотехнологичной продукции». В частности в Правилах, п. 2, указывается, что Внешэкономбанк будет рассматривать в качестве «иных инструментов финансирования, аналогичных кредиту по экономической сути» — инструменты финансирования, включающие:

– аккредитивы, выставленные кредитными организациями по поручению иностранных компаний для оплаты поставляемой продукции;

– аккредитивы с отсроченным платежом, выставленные

иностранными банками для финансирования оплаты поставляемой продукции, дисконтируемые кредитными организациями;

– аккредитивы с постфинансированием, выставленные иностранными банками для финансирования оплаты поставляемой продукции, по которым кредитные организации выступают в качестве исполняющих банков;

– выкуп кредитными организациями денежных требований к иностранным контрагентам (дебиторской задолженности) для финансирования оплаты поставленной продукции (финансирование под уступку денежного требования, факторинг, форфейтинг и другие формы уступки) (Абзац в редакции, введенной в действие с 16 мая 2019 года постановлением Правительства Российской Федерации от 14 мая 2019 года № 591) [22].

Система государственной поддержки экспорта, включает следующие виды финансовой поддержки экспорта [23]:

– Компенсация части затрат на транспортировку сельскохозяйственной и продовольственной продукции

– Налоговое регулирование внешнеэкономической деятельности

– Государственные гарантии Российской Федерации

– Льготное кредитование иностранных покупателей

– Финансирование экспортных операций Внешэкономбанком

– Страхование экспортных кредитов АО «ЭКСАР»

– Финансирование экспортных операций АО «Росэксимбанк»

Оценка эффективности мер финансовой поддержки экспорта со стороны государства и частного бизнеса, прежде всего, предполагает структурирование проблемы. Во-первых, необходимо делать различие между тремя уровнями бизнеса: крупным, средним и малым. Во-вторых, следует иметь в виду отраслевой срез бизнеса и делать различие между бизнесом, оперирующим в сельском хозяйстве (или более широко в агропромышленном комплексе), в отраслях добывающей про-

мышленности и между бизнесом, представляющим обрабатывающую промышленность, а также бизнес в информационной сфере и особо в сфере услуг. В-третьих, необходимо учитывать степень инновационности бизнеса.

Учитывая вышеизложенное, можно высказать предположение, что вряд ли возможны одинаковые меры поддержки для различных сфер и категорий бизнеса, а, следовательно, и критерии оценки эффективности такой поддержки.

Это отражается и в организационной структуре государственной поддержки. Так, созданный в 2015 году Российский экспортный центр занимается поддержкой несырьевого неэнергетического экспорта.

На сайте Российского экспортного центра (РЭЦ) показаны такие направления поддержки экспортных поставок как логистическое сопровождение, правовые вопросы, валютный контроль [24].

В группу Российского экспортного центра интегрированы Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО »ЭКСАР») и АО «Росэксимбанк», что позволило оптимизировать ресурсы и создать эффективные бизнес-процессы по предоставлению комплексных услуг экспортно-ориентированным компаниям.

РЭЦ призван оказывать поддержку на любом этапе экспортной деятельности, от задумки экспортной поставки до постконрактного обслуживания, в том числе по каналам электронной коммерции, по следующим направлениям экспорта:

Экспорт несырьевой неэнергетической продукции — вывоз за границу для реализации на внешних рынках товаров, не попадающих под категорию сырьевых и энергетических.

Экспорт услуг — предоставление иностранному партнеру услуг производственного характера или потребительского назначения.

Исходя из сказанного выше, можно сделать вывод, что экспорт энергетических и сырьевых товаров не требует особых мер государственной поддержки, поскольку на мировом рынке имеется устойчивый спрос на сырьевые и энергетические товары.

В целом, российская система государственной поддержки экспорта в основных своих чертах аналогична подобным системам в зарубежных странах.

Однако, уровень эффективности указанной системы в России в целом ниже, чем в развитых странах с рыночной экономикой.

Еще в 2013 г. на инвестиционном форуме Президент России дал оценку эффективности, действовавшей в то время системы поддержки экспорта. «Однако на сегодняшний день система поддержки экспорта всё ещё работает, прямо нужно сказать, неэффективно и не приносит ощутимой отдачи» [25].

Несмотря на то, что в 2014-2018 гг. были отмечены позитивные сдвиги в функционировании государственной системы поддержки экспорта, однако решительного перелома не произошло по целому ряду причин. Исследователями выделены проблемы, с которыми сталкиваются российские экспортеры на внешних рынках, в т.ч.

– недостаток финансовых ресурсов (ограниченная доступность, узость наборов финансовых инструментов);
– невыгодные условия кредитования (высокие процентные ставки, краткосрочность кредитов);
– высокие риски финансовых потерь при осуществлении экспортных операций;
– ограниченность страховых продуктов, предлагаемых экспортерам, особенно неразвитость этого инструмента для предприятий малого и среднего бизнеса;
– длительность прохождения экспортных процедур;
– недостаточная развитость таможенной и коммуникационной инфраструктуры в регионах;
– затрудненный выход компаний малого и среднего бизнеса на внешние рынки;
– несовершенство нефинансовых механизмов государственной поддержки экспорта;
– низкая конкурентоспособность отечественных товаров обрабатывающей отрасли;
– слабость российской банковской системы;

– отсутствие за рубежом соответствующей инфраструктуры, представленной крупными кредитными организациями, банками, страховыми компаниями и др. (этим Россия невыгодно отличается от развитых стран, экспортеры которых используют услуги отечественных организаций).

– В период 2010-2018 гг. не все из вышеупомянутых проблем получили удовлетворительное разрешение, хотя и наметилось движение вперед по целому ряду направлений.

Оценка эффективности финансовых мер поддержки экспорта должна также учитывать общий технологический уровень разных отраслей российской промышленности.

Если производительность труда в России существенно ниже, чем в развитых странах с рыночной экономикой, а издержки производства выше, чем в ряде развивающихся государств, то логичным был бы порядок поиска российских предприятий, в которых производится конкурентоспособная продукция на мировом рынке (по соотношению цена/качество), и оказание таким предприятиям финансовой поддержки и иной (например, информационной, логистической и т.п.) поддержки при выходе на международные рынки.

Иными словами, необходимо не ждать, пока само предприятие не ознакомится с ситуацией на международных рынках и придет в государственные органы за финансовой поддержкой с целью наладить поставки своей продукции за рубеж.

Можно отметить ряд факторов низкой эффективности государственной поддержки экспорта.

1. Что касается крупного бизнеса в сырьевых отраслях, то имеющиеся наработки и опыт, накопленный в экспортных операциях, позволяют осуществлять экспорт. При этом иностранные покупатели не проявляют особого интереса к деятельности экспортера внутри России, поскольку качество товарного сырья обычно не требует особых международных сертификатов. Однако, это не гарантирует неблагоприятного развития ситуации, как показала история с загрязнением российской нефти в нефтепроводе весной 2019 г.

2. Что касается продукции обрабатывающей и перерабатывающей промышленности, то в этом случае качество экспортного товара должна быть на уровне соответствующих международных стандартов, в противном случае устойчивые отношения с зарубежными клиентами не возникнут. При этом на должном уровне должно находиться послепродажное обслуживание проданного товара, а в необходимых случаях и его возврат или ремонт.

3. В международном бизнесе следует исходить из аксиомы, смысл которой состоит в том, что мировой рынок, на котором имеет место острая конкуренция между производителями, в большинстве случаев не ждет (за исключением в первую очередь энергоносителей) экспортных товаров из России.

4. Российский бизнес в его современной форме достаточно молод и (за редким исключением) маломощен, поэтому он не имеет навыков работы на международных рынках, а в ряде случае и не стремится осваивать их. Данное утверждение относится как крупному, так и среднему бизнесу. Однако, еще более такое положение характерно для малого бизнеса.

В российских СМИ имеется информация о результате опроса представителей малого бизнеса, организованного «Опорой России» совместно с Промсвязьбанком. Опрос показал, что поддержка экспорта недостаточна. В декабре 2017 г. агентство Magram Market Research провело опрос 2,8 тыс. компаний сектора МСП из 24 регионов России. Выяснилось, что только 6% малых компаний вышли на зарубежные рынки, 61% поставляют продукцию в страны СНГ и Балтии, 48% — в страны дальнего зарубежья [26].

Опрос продемонстрировал нежелание значительной части предпринимателей становиться экспортерами — 46% респондентов заявили, что их бизнес связан с местом нахождения и «не предполагает более широкого распространения». Каждая десятая компания отметила, что за рубежом на их продукцию нет спроса. О высоком уровне конкуренции, других стандартах производства заявили по 9% респондентов, столько же предпринимателей считают, что стоимость и характеристики

их продуктов на зарубежных рынках неконкурентоспособны. Еще 7% не знают, как и кому предложить свою продукцию, 3% не занимаются экспортом из-за законодательных или бюрократических сложностей.

Из этого следует, что государство должно быть не менее, чем бизнес, заинтересовано в стимулировании экспорта продукции среднего и малого бизнеса и не только должно осуществлять соответствующую пропаганду экспорта в среде малого и среднего бизнеса (МСБ), но и разрабатывать общую концепцию стимулирования МСБ и создавать соответствующую систему стимулов и оказания прямой поддержки экспортеров из числа бизнесменов МСБ.

Хотя общие основы такой системы в России созданы, но, как показывает практика, необходимо повышать эффективность этой системы.

Вышеуказанные соображения позволяют обрисовать контурно организационные черты системы поддержки экспортеров.

Во-первых, работу российских торговых представительств за рубежом необходимо увязать с усилиями торговых агентских компаний внутри России. При этом, целесообразно исходить из следующего принципа. Если какая-либо компания имеет благоприятные перспективы для развития своего бизнеса в России, то она вряд ли будет заинтересована в выходе на зарубежные рынки, поскольку это связано не только с дополнительными финансовыми затратами, но и с возросшими рисками (например, валютным риском).

После оценки возможностей для российского экспорта в конкретную страну торговому представительству России в той или иной стране необходимо осуществлять контакты с главным агентом МСБ в России, через которого оно может выйти на конкретную российскую компанию изучить ее деятельность и экспортные возможности. Только после этого целесообразно проанализировать финансовые возможности компании, продукция которой может найти спрос на внутреннем рынке данной страны, агентский центр может оказать

содействие российской компании в поиске необходимых дополнительных финансовых ресурсов для налаживания производства на экспорт.

При этом, вполне возможен вариант обратного развития событий: российское предприятие, стремящееся выйти на зарубежный рынок, может обратиться к российскому агентству с соответствующей просьбой, которое, в свою очередь, может обратиться к конкретному внешнеторговому представительству.

Важным элементом возможной конфигурации отношений торговых представительств с российской компанией должна стать предметная консультация об особенностях ведения бизнеса в конкретной стране, об инвестиционном климате, о деловой среде в различных регионах страны. Это особенно важно при ведении бизнеса за рубежом.

Нечто подобное предложили немецкие эксперты для Беларуси. Они считают, что необходимо осуществлять подготовку специалистов в области экспорта, а также банкиров, имеющих опыт в сфере экспортного финансирования и страхования экспортных операций. Ныне существующая система финансовой поддержки экспорта в России состоит из мер прямой и косвенной финансовой поддержки.

Меры прямой финансовой поддержки включают в себя кредитование экспорта (а в отдельных случаях и импорта); возмещение экспортерам (а в отдельных случаях и импортерам) части затрат на уплату процентов по кредиту; страхование, гарантии. Сюда же можно отнести и меры финансовой поддержи выставочно-ярмарочной деятельности.

Меры косвенной поддержки экспорта разноплановы, однако отдельные меры также могут быть отнесены к финансовым. К таким мерам относятся, например, налоговые льготы, финансирование развития инфраструктуры экспорта (последнее, в частности, важно для развития инфраструктуры международного туризма в России).

Отдельными исследователями к мерам, направленным на стимулирование развития экспортного производства, относят и стимулирование прямых иностранных инвестиций.

Хотя, вполне справедливо утверждение, что при организации экспорта нужно идти не от того, что уже производит компания, а от спроса на зарубежном рынке. однако на практике нередко встречаются случаи, когда спрос на зарубежных рынках на продукцию компании имеется, но она не может наладить увеличение выпуска продукции по причине недостатка производственных мощностей. В подобной ситуации необходимо кредитование на более льготных условиях. Известно, что подключение к коммунальным сетям, не только требует крупных затрат, но и занимает достаточно продолжительный период. Исключения встречаются крайне редко. Примером может служить особая экономическая зона «Алабуга», в которой подключение к инженерным сетям бесплатное.

Еще одним фактором, существенно снижающим эффективность мер поддержки экспорта, является отсутствие полноценной информации о сертификатах, которые необходимо получить российскому экспортеру для ввоза своей продукции в зарубежную страну. При этом, экспортеру необходимо знать конкретный перечень документов для получения сертификата по конкретному виду продукции. По отзывам, российских предпринимателей, отсутствие подобной информации существенно затрудняет экспортные операции.

Хотя, согласно информации Центра поддержки экспорта, в России реализуется программа поддержки получения сертификата. Но сначала предприниматель должен затратить деньги, а постфактум затраченные деньги ему, возможно, компенсируют. При этом для получения поддержки, например, в размере 220 тысяч рублей с экспортёра требуется план продаж на новом рынке. И, если предприниматель запланировал некоторый объем, а по факту продано меньше, то необходимо эти 220 тысяч вернуть обратно в связи с невыполнением плана. Но проблема заключается в том, что изначально невозможно оценить реальный объём продаж. И возникает вопрос: а обращаться ли вообще за получением субсидии?

В связи с вышесказанным напрашивается вывод, что объем возврата средств необходимо оценивать с учетом объема про-

дукции, реализованной за границей.

Ещё одной проблемой, по мнению предпринимателей, является отсутствие информации о конкретных сроках рассмотрения вопроса о выделении субсидий. Поэтому, нередко на практике оказывается, что процедура рассмотрения предоставления субсидии уже закончилась. Более полная информация о сроках рассмотрения заявок на субсидии дала бы предпринимателям возможность более четкого планирования своего будущего развития. Таким образом, производители смогут оценивать свои возможности по расширению производства, планировать своё дальнейшее развитие.

Не способствует расширению экспорта и практика, при которой российский предприниматель должен сначала найти зарубежного покупателя, обговорить возможные объемы поставок, а затем приступить к сертификации продукции. Но этот период занимает, как показывает опыт, не менее года, а в отдельных случаях и больше. В результате иностранный партнер может отказаться от сделки, ибо не намерен ждать год, пока российский экспортер не получит соответствующий сертификат. Следовательно, необходимо совершенствовать практику получения сертификатов. И в решении данного аспекта проблемы могли бы быть принять торговые представительства России за рубежом, поскольку их специалисты, находясь на месте, могут более оперативно обеспечить сбор информации, нужной для получения сертификата.

Торговые представительства могут играть более значимую роль в поиске зарубежных партнеров-импортеров. Но для этого целесообразно, чтобы российские предприниматели сообщали им о своих экспортных намерениях и возможностях. При этом, в случае возможной договоренности российской компании с возможным зарубежным импортером торговое представительство в соответствующей стране могло бы собрать информацию о степени надежности и платежеспособности зарубежной компании, поскольку среднему российскому, а тем более малому бизнесу получение такой информации за счет собственных усилий далеко не всегда возможно.

В России имеется опыт, который не только заслуживает изучения, но и распространения. Так, в Ростовской области насчитывается около 180 тыс. субъектов малого предпринимательства (что составляет 3% от числа всех субъектов СМП в России). Местный бизнес широко пользуется мерами финансовой поддержки. Региональное агентство поддержки (РРАПП) имеет капитал объемом 1,3 млрд руб., который ежегодного увеличивается. Эффективность деятельности РРАПП проявляется, в частности, в том, что ставки по займам агентства малым предприятиям-экспортерам выдаются от 5% годовых, а для предпринимателей в моногородах ставка еще ниже — всего 3,8%. В регионе имеется также новая прогрессивная форма поддержки — региональная лизинговая компания с капиталом 180 млн руб. Средства выдаются на 5 лет объемом до 5 млн руб. под 5% годовых. Информированность предприятий малого бизнеса о возможностях финансирования привела к тому, что спрос превысил финансовые возможности компании. В 2019 г. в Ростовской области зарегистрировано около 1900 экспортеров, в т.ч. примерно 1700 из них являются субъектами МСП [27].

При этом Ростовский центр поддержки экспорта развивает программы, целью которых является расширение рынков сбыта за счет электронной торговли, а также осуществляет субсидирование и помогает вести аккаунты на мировых электронных торговых площадках.

Пример Ростовской области показывает, что определяющую роль в успешном привлечении субъектов малого предпринимательства играет человеческий фактор. Для сравнения соседний регион — Кубань намного отстает от Ростовской области.

Однако, не все условия государственной поддержки являются ориентированными на малый и средний бизнес.

Так, требования к экспортным контрактам согласно условиям совместного продукта Внешэкономбанка и АО «ЭКСАР» по предоставлению экспортного кредита (или кредитной линии) и его страхованию для финансирования приобретения иностранными покупателями продукции российского произ-

водства включают в себя требование соответствия продукции основным отраслевым приоритетам инвестиционной деятельности Внешэкономбанка. Экспортируемая продукция должна представлять собой продукцию (в отдельных случаях компоненты, являющиеся частью другой продукции), произведенную в Российской Федерации, в том числе высокотехнологичную продукцию.

Сумма экспортного контракта должна составлять составляет не менее 2 млн долларов США или эквивалента данной суммы в российских рублях или евро.

Расчеты показывают, что практически весь малый бизнес России исключается из этой услуги. Подсчет по официальным данным Росстата за 2016 г. свидетельствует, что годовой оборот одного малого предприятия (без учета микропредприятий) в долларовом в выражении существенно ниже 2 млн долл. Несколько лучше выглядит ситуация применительно к среднему бизнесу: годовой оборот 1 предприятия среднего бизнеса и долларовом выражении превысил 9 миллионов.

Немецкие эксперты, изучавшие постановку системы поддержки экспорта в Беларуси, рекомендовали снизить минимальный объем экспортных кредитов с нынешнего уровня (1 млн долл.) [28].

В последние годы в целом по России отмечена положительная динамика роста расходов на поддержку экспорта, однако, объем ресурсов, выделяемых на эти цели, существенно ниже, чем в ряде других развивающихся стран.

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

Между тем опыт, зарубежных стран, в частности опыт Германии, показывает, что основными получателями указанных средств являются малые и средние предприятия. Более половины гарантий приходится на развивающиеся страны и стран с переходной экономикой. В целом, можно говорить об эффективности программы предоставления государственных гаран-

тий, имея в виду тот факт, что уже 15 лет доходы от данной деятельности превышают выплаты по страховым случаям. Так, в 2013 г. сумма выплат по страховым случаям составила 232,5 млн евро, а доходы бюджета достигли 580,9 млн евро (рост — 50%)

До настоящего времени в России не получил широкого распространения лизинг для продвижения продукции (машин и оборудования) на внешние рынки Лизинг является перспективной областью для государственной поддержки экспорта. Как показывает практика, лизинг в ряде случаев может быть более выгоден чем обычное кредитование.

Поддержка экспорта машин, транспортных средств и оборудования является важнейшей частью усилий по поддержке экспорта. Для повышения эффективности государственной поддержки экспорта целесообразно расширить круг предприятий, которые соответствовали бы условиям предоставления такой поддержки.

Необходимо налаживать статистический учет экспорта малых и средних предприятий в целом по России и по отдельным ее регионам, что позволит учесть особенности каждого региона.

Снижение эффективности поддержки экспорта наблюдалось в 2017 г. отношении группы «Машины, оборудование и транспортные средства» (7,9% всего экспорта), в то время как в 2016 г. этот показатель равнялся 8,6%.

Возможно также более широко применять систему факторинга с возможной компенсацией ущерба вследствие недобросовестности зарубежного импортера, однако, эта система должна применяться с осторожностью с тем, чтобы не порождать желание получать необоснованную выгоду от систематически непродуманных и неудачных внешнеторговых сделок.

Несмотря на достаточно удовлетворительный уровень российской статистики, тем не менее в разных источниках могут приводиться различные данные. Так, по официальным данным Росстата, экспорт машин, оборудования транспортных средств в 2017 г. составил (в процентах к общему объему

экспорта) 7,9%, а по данным сайта «Внешняя торговля России», — только 6,02% [29].

В настоящее время применение данного способа поддержки в России находится в начальной стадии.

Промсвязьбанк стал одним из первых банков в России, который реализовал схему экспортного факторинга под страховое покрытие АО «ЭКСАР» [30]. При данном виде факторинга, Промсвязьбанк финансирует поставщика на 100% без права регресса, при этом риск неоплаты принимается на дебитора. Первая сделка экспортного факторинга в Промсвязьбанке состоялась в середине 2014 года и на данный момент именно этот продукт экспортного факторинга является самым востребованным среди экспортеров. Исходя из количественных и качественных различий между крупным и малым бизнесом, что проявляется прежде всего в неодинаковом объеме финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении каждого вида бизнеса, а также в связи с разной «весовой категорией» при ведении деловых переговоров о заключении договоров международной купли-продажи товаров, по-видимому, нужна особая государственная программа экспортной поддержки именно малого и среднего бизнеса.

В качестве примера можно привести недавнее решение Минэкономразвития России совместно с АО «Российский экспортный центр» о запуске новой программы льготного кредитования экспортеров, которая позволяет финансировать экспорт высокотехнологичной продукции, продукции АПК, программного обеспечения, IT и других видов услуг, результатов интеллектуальной деятельности (утверждена постановлением Правительства Российской Федерации от 24 мая 2017 г. № 620 «Об утверждении Правил предоставления из федерального бюджета субсидии акционерному обществу «Российский экспортный центр» на цели субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам, предоставляемым коммерческими банками»).

Как сообщается в СМИ, главной особенностью новой программы является возможность привлечения к государствен-

ной системе финансовой поддержки экспорта коммерческих банков с широкой региональной сетью, что упрощает доступ экспортеров, в том числе субъектов малого и среднего бизнеса к льготному фондированию экспортных проектов.

Однако, поскольку Предельный размер финансирования, предоставляемого уполномоченным банком (либо доля участия уполномоченного банка в нем) при реализации экспортного проекта составляет 15 млрд рублей в отношении одного экспортного проекта и сроком до 5 лет, при реализации проекта по организации производств — 30 млрд рублей и сроком до 10 лет.

Финансирование предоставляется в отношении широкого перечня продукции (товаров, работ, услуг и результатов интеллектуальной деятельности). И, хотя в решении указано, что физические лица (ИП) могут также принять участие в программе, может вполне оказаться так, что крупный бизнес получит приоритетное отношение при обращении за финансированием.

Малому бизнесу нужны, очевидно, более скромные объемы ресурсов, поскольку 15 млрд руб., или, более 200 млн долл. США, по всей видимости, предназначены для крупного бизнеса.

Необходимо отслеживать опыт применения бизнесом страхового покрытия АО «ЭКСАР», которое некоторыми рассматривается как способом получения кредитов, однако, как показывает практика, представители бизнеса пока не проявляют особого энтузиазма относительно данной меры.

С одной стороны, имеется мнение что страховое покрытие АО «ЭКСАР» защищает предприятия от негативных последствий, когда представители бизнеса не знают специфики работы в иностранном государстве и не могут просчитать в полной мере степени риска. Особенно это касается санкций и запретов платежей. АО «ЭКСАР» как раз страхует страновые риски, однако, как отмечают представители бизнеса, АО «ЭКСАР» все же страхует не все страновые риски. С другой стороны, например, в Уральском регионе спрос на услуги АО «ЭКСАР» существует, однако, его нельзя назвать высоким. В текущих эконо-

мических поскольку в нынешних условиях расширение списка зарубежных партнеров-покупателей для бизнеса весьма проблематично, то страховое покрытие АО «ЭКСАР» потенциально интереснее для новых проектов, с которых можно отметить производство на экспорт товаров легкой промышленности, сельхозпродукции, оптики, медицинских товаров и косметики, поставщиков продукции машиностроения, проектных и инжиниринговых услуг, стройматериалов и металлоизделий. Вместе с тем, в ряде случаев стоимость страхования контрактов, например, в Казахстан, очень высокая, которая приводит к отрицательной рентабельности привлечения кредита для поставки.

Учитывая неоднозначное отношение представителей бизнеса к новому способу поддержки экспорта, целесообразно проанализировать практику применения страхового покрытия АО «ЭКСАР» с тем, чтобы внести определенные коррективы.

В последнее время АО «ЭКСАР» стал уделять больше внимание поддержке экспорта малых и средних предприятий.

В итоге можно предложить следующие направления решения проблем.

В качестве первого шага необходимо наладить статистическую оценку объемов экспорта малых предприятий, поскольку в настоящее время сбор таких данных не осуществляется. Также, нужно проводить регулярные (а не от случая к случаю) опросы представителей среднего и малого бизнеса относительно проблем, возникающих у них при попытках наладить экспорт своей продукции. Это позволит боле адресно разрабатывать меры поддержки экспорта каждого сегмента российского бизнеса (крупного, среднего и малого).

Кроме того, налаживание статистического учета позволит оценить процент экспортеров, которые пользуются государственной поддержкой экспорта. В 2013 г. таких экспортеров, по словам генерального директора АО «ЭКСАР» П. Фрадкова, было менее одного процента [31].

Целесообразно, помимо общей концепции государственной поддержки экспорта, разработать специальную програм-

му для поддержки экспорта продукции предприятий среднего и малого бизнеса.

В программах льготного кредитования установить дифференцированные финансовые решения для крупного, среднего и малого бизнеса.

Необходимо изучить и оценить реальные возможности каждого сегмента российского бизнеса в сфере экспорта, что позволит определиться с перспективами роста российского, прежде всего несырьевого, экспорта.

В рамах поддержки экспорта целесообразно подготовить и реализовать программу обучения представителей малого и среднего бизнеса особенностям организации экспортных операций.

Особое внимание целесообразно уделить применению в экономике России и экспорту инновационных технологий, которые уже используются в России. Параллельно с этим необходимо принимать, меря для более широкого применения таких технологий в самой России.

Продолжить реформирование системы торговых представительств за рубежом, ориентировать их на более глубокое и точечное изучение возможностей экспорта из России в конкретные страны для представителей крупного, среднего и малого бизнеса.

Система мер поддержки экспорта представляет собой комплекс инструментов:

– финансовые инструменты:
– нефинансовые инструменты;
– инструменты расширения международного присутствия;
– развитие региональной сети представительств;
– развитие удаленного канала (онлайн-канала) взаимодействия с получателями поддержки экспорта;
– инновационные инструментов поддержки экспортеров.

Инструменты финансовой поддержки экспорта, обеспечивают необходимые условия для повышения привлекательности российской продукции (товаров, услуг) с учетом всех

ограничений, включая исключение риска проведения антидемпинговых расследований, а также соблюдение правил и норм, нацеленных на нераспространение террористических угроз и соблюдение экологических стандартов. Обеспечении финансовой и гарантийной поддержки реализации товаров (работ, услуг), результатов интеллектуальной деятельности, произведенных на территориях иностранных государств, при наличии доли российских компонентов в указанных товарах (работах, услугах), результатах интеллектуальной деятельности, а также реализации инвестиционных проектов за рубежом. В целях обмена передовой практикой и развития диалога с другими странами, Российский экспортный центр (РЭЦ) на постоянной основе взаимодействуют с Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и другими международными организациями. РЭЦ взаимодействует с экспортно-импортными банками, финансовыми организациями, международными организациями развития, корпорациями и институтами развития зарубежных стран и принимает участие в реализации международными организациями проектов на территории Российской Федерации и за рубежом. Финансовая поддержка экспорта должна обеспечиваться на всем протяжении этапов экспортного цикла клиентов и в текущем виде представлена набором таких продуктов, как:

– поддержка на предэкспортной стадии: страхование и финансирование создания экспортного производства и др.;

– поддержка на стадии нового экспорта: финансирование иностранных покупателей и банков, финансирование расходов экспортера, страхование кредитов иностранным покупателям и банкам, предоставление гарантий по исполнению экспортером обязательств и др.;

– поддержка на стадии текущего экспорта: финансирование и страхование дебиторской задолженности экспортера, предоставление транзакционных продуктов (расчетное обслуживание, валютный контроль, конверсии) и др.

Цель страховой и гарантийной поддержки экспортеров — развитие экспортной деятельности и создание условий для

упрощения доступа российских предприятий-экспортеров на международные товарные рынки. Деятельность реализуется с помощью инструментария страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков и предоставления гарантий. В совокупности это позволяет коммерческим банкам предоставлять финансирование экспортерам без увеличения стоимости заемных средств на специфические риски.

Страховая поддержка экспорта способствует обеспечению снижения рисков российских экспортеров и инвесторов при выходе на международные рынки посредством страхования ответственности иностранных покупателей или обязательств стран — реципиентов российских инвестиций. Важнейшим элементом формирования системы экспортного страхования в РФ является формирование и развитие следующих механизмов: снижение влияния на нормативы банков активов (в любой валюте), обеспеченных договорами экспортного страхования (вплоть до нуля в соответствии с общепринятыми международными стандартами и практиками); расширение эксперимента ЦБ РФ по рефинансированию кредитов, обеспеченных договорами экспортного страхования, как в части сроков и валют рефинансирования, так и инструментов финансирования и снижения ставки в рамках эксперимента ЦБ РФ до 6,5% годовых.

Для развития экспортного потенциала важное значение имеет страхование экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и (или) политических рисков экспортеров, российских инвесторов, осуществляющих инвестиции за пределами территории Российской Федерации, их иностранных контрагентов по соответствующим сделкам, российских и иностранных кредитных организаций, осуществляющих кредитование соответствующих сделок, а также иных организаций, оказывающих финансовую поддержку указанным лицам; осуществляет деятельность по перестрахованию с участием российских страховщиков, российских перестраховщиков, иностранных страховщиков, иностранных перестраховщиков и (или) экспортно-кредитных агентств.

Не менее важное значение имеет обеспечение гарантийной поддержки обязательств иностранных контрагентов при экспорте и осуществлении инвестиций за пределами Российской Федерации, в том числе путем выдачи независимых гарантий, предоставления поручительств и применения иных способов обеспечения исполнения обязательств в отношении проектов, имеющих общегосударственное, стратегическое или приоритетное значение для экономики Российской Федерации, определяемых в порядке, установленном Правительством РФ.

К отношениям по страхованию экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и (или) политических рисков не применяются пункт 1 статьи 927, пункт 1 статьи 929, части первая и третья статьи 933, статья 938, пункт 1 статьи 942, пункт 3 статьи 943, пункты 2 и 3 статьи 944, статьи 950 и 956 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации.

Задача финансового блока по долговым продуктам — максимизация привлечения коммерческого финансирования в экспортные проекты. Проблему решает Российский экспортный центр, предоставляя долговое финансирование получателям поддержки как напрямую, так и через коммерческие банки-партнеры. Основной целью долгового финансирования как инструмента поддержки экспорта является развитие займов для иностранных импортеров (зарубежных покупателей продукции российских экспортеров) и банков-импортеров. Важнейшим элементом формирования системы экспортного долгового финансирования в РФ является система стимулов для коммерческого сектора, позволяющая избежать прямого использования государственных средств. Ключевыми элементами системы стимулирования со стороны государственных регуляторов, профильных институтов и ведомств являются: расширение объема программы ЦБ РФ по льготному рефинансированию коммерческих банков; улучшение параметров программы ЦБ РФ по льготному рефинансированию коммерческих банков; нормативы ЦБ РФ по резервам для коммерческих банков, позволяющие учитывать кредиты с минималь-

ной нагрузкой на капитал; продукты финансовой поддержки (в первую очередь страховые), реализуемые Российским экспортным центром; программа льготного финансирования (через особые механизмы компенсации недополученных доходов по процентным ставкам) для коммерческих банков; поддержка в организации и участие в синдицированных займах по субсидированной ставке для проектов, обладающих нестандартными условиями реализации (сроки, риски, объем).

В рамках финансовой поддержки экспорта государство через соответствующий институт (Российский экспортный центр) взаимодействует с экспортерами, предприятиями, создающими экспортно ориентированные производства товаров (работ, услуг), предприятиями, участвующими в экспортно ориентированных цепочках создания стоимости товаров (работ, услуг), банками-партнерами, импортерами, брокерами и финансовыми консультантами, иностранными коммерческими страховыми компаниями, а также с экспортно-кредитными агентствами и экспортно-импортными банками.

Мероприятия по развитию нефинансовой поддержки направлены на решение задач преимущественно начального этапа экспортного цикла, как информирование и диагностика, планирование экспорта, поиск партнеров — потенциальных клиентов за рубежом. Примером такой поддержки является предоставление Российским экспортным центром экспортерам комплексной поддержки из набора услуг по четырем группам продуктов (формирование компетенций, выход на новые рынки, исследования, поддержка экспортных поставок), а также акселерационную поддержку.

Помимо этого формируются коробочные и отдельные нефинансовые продукты, которые предоставляют решение на всех этапах экспортного цикла для экспортеров, от диагностики к готовности к экспорту до заключительных процедур: информирование о преимуществах экспорта, диагностика готовности к экспорту; планирование экспорта, поиск рынков и партнеров, разработка стратегии; заключение контрактов, адаптация продукта, производство; сертификация, лицензи-

рование, поставка товара; заключительные процедуры и учет. Реализация поддержки РЭЦ осуществляет через формирование продуктового предложения (каталога продуктов) с максимальной стандартизацией каждого продукта и повышением доли продуктов (услуг), предоставляемых онлайн. Это позволит легко масштабировать реализацию продуктов, в том числе посредством развертывания региональной/партнерской сети.

В соответствии с положениями и задачами национальных проектов: «Международная кооперация и экспорт»; «МСП и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»; «Повышение производительности труда и поддержка занятости», направленных на поддержку экспорта, предполагается предоставление акселерационной поддержки, целостной системы образовательных, финансовых и нефинансовых мер, направленных на поддержку и ускоренное развитие экспортной деятельности компаний, в том числе не осуществлявших экспортных поставок ранее.

Акселерационный подход предполагает: комплексное решение ключевых проблем компаний для выхода на внешние рынки; полный цикл сопровождения и поддержки — от формирования экспортных компетенций до заключения экспортного контракта; высокую эффективность мер поддержки, предоставляемых в соответствии с оценкой экспортного потенциала и планом действий.

Для обеспечения эффективной деятельности по поддержке экспорта необходимо развитие международной сети и расширение присутствия РЭЦ за рубежом. Текущий периметр международного присутствия РЭЦ включает 9 стран с собственным форматом присутствия, а также около 60 стран с партнерским форматом присутствия. Предполагается переформатирование международной сети. Агентская сеть РЭЦ должна быть встроена в архитектуру единой системы поддержки экспорта в рамках общего бизнес-процесса, наряду с региональным и зарубежным присутствием РЭЦ. Задачи аккредитованных агентов (партнеров) определяются стратегией содействия российским компаниям в выходе на зарубежные рынки и осуществлении

внешнеторговых операций, что включает: консультации по особенностям рынка, законодательству страны назначения экспорта, требованиям к упаковке, маркировке, маркетинговым стратегиям; помощь в поиске контрагента; сопровождение сделки; оказание сервисных услуг и др. Необходимым условием развития сети является развитие сети РЭЦ в контуре страны. До конца 2021 г. планируется обеспечить присутствие не менее чем в 75 субъектах (из них в формате собственного представительства — до 16 (включая Центральный офис). В соответствии с федеральным проектом «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», утвержденного президиумом Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам (протокол от 24 сентября 2018 г. № 12), планируется определить РЭЦ как агента Правительства Российской Федерации по субсидии бюджетам субъектов Российской Федерации на создание и развитие центров поддержки экспорта. На базе центров поддержки экспорта, в том числе, планируется создание Акселератора Центра.

Согласно федеральному проекту «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» к 2021 г. в 75 субъектах РФ должен быть внедрен Региональный экспортный стандарт 2.0 и утвержден региональный проект «Развитие экспорта в субъекте Российской Федерации». Региональный экспортный стандарт 2.0 предполагает: определение экспорта как приоритетного направления; обеспечение доступа субъектов предпринимательства, зарегистрированных в субъекте Российской Федерации, к акселерационным программам по экспорту; обеспечение достаточного уровня поддержки экспорта в субъекте Российской Федерации; популяризацию экспортной деятельности (в т.ч. проведение конкурса «Экспортер года»).

Помимо физической инфраструктуры необходимо развитие цифрового канала взаимодействия. Система поддержки

экспорта, выполнение задачи по увеличению количества предоставляемых услуг и расширение охвата указанной поддержки должна достигаться за счет организации взаимодействия участников внешнеэкономической деятельности, субъектов международной торговли с органами государственной власти, в том числе с контролирующими органами, и иными организациями в электронной форме по принципу «одного окна» на базе цифровой платформы РЭЦа.

В рамках первого этапа экспортного цикла, предполагающего поиск информации о потенциальных возможностях организации экспорта продукции, оценку экспортного потенциала компании и продукции будет осуществляться: формирование единой базы данных юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, в которую включаются сведения, полученные из различных источников, в том 13 числе от органов власти (ФТС России и ФНС России) и иных организаций (Банк России) в отношении компаний, которые зарегистрированы на территории Российской Федерации и/или осуществляли экспортные поставки продукции, а также компаний, которые имеют экспортный потенциал — потенциальных экспортеров; сегментация и выявление экспортеров (потенциальных экспортеров) по совокупности показателей, в том числе классификация экспортеров (потенциальных экспортеров) по степени зрелости — возможности самостоятельного выполнения того или иного этапа экспортного цикла; диагностика, в том числе посредством анкетирования, экспортеров (потенциальных экспортеров) для выявления экспортного потенциала; информирование экспортеров (потенциальных экспортеров) о порядке организации экспорта, а также о существующих мерах поддержки экспорта и порядке их получения; регистрация экспортера (потенциального экспортера) в Единой системе идентификации и аутентификации (ЕСИА) для последующей авторизации в личном кабинете ИС «Одно окно» и ЦП РЭЦ; создание в едином реестре экспортеров продукции «цифрового профиля» экспортера (потенциального экспортера), включающего сведения и документы, предоставленные

экспортером (потенциальным экспортером) и полученные от органов власти (в том числе, ФНС России, ФТС России, ФСТЭК России и других), организаций (в том числе, Банка России) и внешних источников данных (в том числе, СПАРК) в отношении экспортера (потенциального экспортера), поставляемой им продукции и истории его деятельности; предоставление потенциальному экспортеру в личном кабинете ИС «Одно окно» и ЦП РЭЦ доступа к «цифровому профилю», а также к иной информации, характеризующей его экспортный потенциал; внесение сведений, входящих в «цифровой профиль» экспортера (потенциального экспортера), в ИС «Реестр экспортеров». При этом на каждом последующем этапе экспортного цикла проводится актуализация и дополнение «цифрового профиля» экспортера документами (сведениями), формируемыми в ходе его деятельности.

В рамках второго этапа экспортного цикла, предполагающего планирование экспорта, поиск рынков и партнеров, разработку стратегии выхода на экспорт проводится: акселерационная программа, в ходе которой предоставляются консультационные услуги, обучение экспортеров (потенциальных экспортеров) в рамках очных (в том числе онлайн) курсов и образовательных программ, реализуемых Центром и организациями-партнерами Центра; формирование для каждой целевой группы экспортеров (потенциальных экспортеров) плана поддержки экспорта, учитывающего индивидуальные особенности экспортеров (потенциальных экспортеров) (в том числе, характер поставляемой продукции); предоставление посредством ИС «Реестр экспортеров», в том числе аналитической платформы, информационных и статистических материалов (в том числе основные ограничения экспорта продукции, связанные с техническими барьерами в торговле, пути и способы их преодоления; импортные тарифы и сборы; информационные материалы об общих требованиях к продукции и общему порядку проведения оценки соответствия); предоставление посредством ИС «Реестр экспортеров», в том числе аналитической платформы, аналитических материалов (в том числе

странового экспортного профиля; навигатора 14 по барьерам и требованиям рынков; перспектив несырьевого экспорта; макроэкономических отчетов по странам; внутренней аналитики по субъектам Российской Федерации); создание «цифрового профиля» в едином реестре потенциальных покупателей российской продукции на основании проводимых мероприятий (например, выставок, бизнес-миссий, встреч, контактов) и дополнительных информационных ресурсов с последующей его актуализацией и дополнением на каждом последующем этапе экспортного цикла; проведение верхнеуровневого и детального поиска партнеров, потенциальных покупателей продукции экспортера (потенциального экспортера); предоставление экспортеру (потенциальному экспортеру), в том числе посредством ИС «Одно окно» государственных услуг органов власти, услуг РЭЦ и иных организаций (в том числе консультирование по процедуре авансирования на участие в конгрессно-выставочных мероприятиях, консультирование по механизмам доступа на международные торговые площадки); При этом экспортеру (потенциальному экспортеру) на каждом этапе экспортного цикла, в том числе посредством ИС «Одно окно», оказывается поддержка при взаимодействии с органами власти и организациями в ходе получения государственных и иных услуг. В частности, сведения и документы, хранящиеся в составе «цифрового профиля» экспортера, используются при формировании заявления на получение услуги. Экспортер (потенциальный экспортер) имеет возможность в личном кабинете подписать заявление электронной подписью и получить статусы рассмотрения заявления и результат оказания услуги в электронном виде, а также оценить качество оказания услуги.

В рамках третьего этапа экспортного цикла, предполагающего заключение контрактов, адаптацию продукции и ее производство, экспортеру (потенциальному экспортеру) с использованием ЦП Центра, включая ИС «Одно окно», будет обеспечиваться предоставление: государственных услуг органов власти, услуг Центра и иных организаций, в том числе: — кон-

сультации по порядку сертификации продукции; — перевод документов на язык страны-импортера; — содействие экспортеру при заключении контракта с клиентом; финансовых услуг Центра, а также услуг иных организаций, в том числе: — кредитование (в частности: международный факторинг, синдицированные кредитные линии юридических лиц); — страхование (например, страхование кредита покупателю, международного лизинга, страхование инвестиций, гарантий, обеспечительных платежей); — предоставление субсидий на различные цели, компенсация затрат (в частности: финансирование затрат на продвижение высокотехнологичной продукции, компенсация части затрат на транспортировку продукции). В рамках четвертого этапа экспортного цикла, предполагающего осуществление сертификации, лицензирование и поставку продукции, экспортеру (потенциальному экспортеру), посредством ЦП Центра, включая ИС «Одно окно», будет обеспечиваться предоставление государственных услуг органов власти, услуг Центра и иных организаций в части сертификации, лицензирования, таможенного администрирования, логистического сопровождения, поставки товаров и иных услуг.

В рамках пятого этапа экспортного цикла, предполагающего осуществление заключительных (отчетных) процедур, в том числе в рамках государственного контроля, и учет результатов: экспортеру, с использованием ЦП РЭЦ, включая ИС «Одно окно», будет оказываться содействие в получении государственных услуг органов власти, услуг РЭЦ и иных организаций в части подтверждения 0% ставки НДС при экспорте товаров, валютного контроля, возмещения части затрат, в том числе на транспортировку товаров и иных услуг; информация о проведенной поставке продукции будет сохраняться в ИС «Реестр экспортеров», в том числе в каталоге продукции экспортера; при необходимости будет осуществляться мониторинг исполнения обязательств, предусмотренных кредитными и/или страховыми договорами, заключенными экспортером; посредством ИС «Мониторинг и управление качеством услуг» будет фиксироваться результативность предоставления услуг, а так-

же удовлетворенность пользователей. На всех этапах экспортного цикла при предоставлении государственных и иных услуг (исполнении функций) взаимодействие между участниками ВЭД, субъектами международной торговли с органами власти, иными организациями будет осуществляться в электронной форме по принципу «одного окна», в том числе в рамках единой системы продвижения экспорта за рубежом и в субъектах Российской Федерации. При этом расширение регионального и международного присутствия потребует создания возможности для удаленных представительств РЭЦ работы в единой информационной среде (внутренняя телефония, общие информационные ресурсы, использование единых централизованных IT-систем).

ГЛАВА 3

ИССЛЕДОВАНИЕ И АНАЛИЗ ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ

Вступление России в ВТО обусловило необходимость снижения или отмены экспортных пошлин на значительное количество продуктов и товаров, принятие обязательств как члену ВТО сохранять экспортные ограничения (кроме пошлин, налогов или других сборов), за исключением тех, которые могут быть оправданы соответствующими положениями ВТО. На основе этих обязанностей и существующих с ЕАЭС соглашений, в России снят запрет на экспорт зерна, введенный в 2010 году, и подтверждено, что любые экспортные ограничения, введенные для обеспечения отечественных производителей, не будут действовать для увеличения экспорта или защиты перерабатывающей промышленности. Были внесены изменения в национальные правила, чтобы заменить режим лицензирования экспорта драгоценных камней, алмазов и металлов с автоматическим режимом лицензирования в целях сокращения количества товаров, подлежащих экспортному лицензированию и отмене запретов на экспорт и других количественных ограничений на вывоз определенных видов товаров. Кроме того, в России устранены ограничения на экспорт сырья для фармацевтики, снижены экспортные пошлины в отношении лома черных металлов и ряда других ресурсов, однако сохраняются экспортные пошлины на пшеницу, чтобы стимулировать экспорт. Потенциально значимый для экспорта сегмент производства сельскохозяйственной продукции характеризуется принятием при вступлении в ВТО обязательства по Соглашению ВТО о Применении санитарных и фито-

санитарных мер (Соглашение СФС), а также ВТО Соглашения по сельскому хозяйству, которое содержит такие обязательства как: доступ к рынку, внутренняя поддержка и экспортные субсидии. Россия также сделала ряд дополнительных, связанных с сельским хозяйством, концессий по направлению финансовой поддержки и развитию сельскохозяйственного производства.

На момент вступления в ВТО в Российской Федерации не был реструктурирован сельскохозяйственный сектор, чего требовали недостатки и последствия неэффективного многолетнего централизованного планирования, существующий дисбаланс цен и доходов. Поддерживать развитие и занятость на сельских территориях, повышать результативность стратегически важного сельскохозяйственного производства были призваны различные государственные программы и субсидии. Так, в настоящее время Постановлением Правительства Российской Федерации от 31 марта 2017 г. № 396 утверждена и реализуется «Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013-2020».

Присоединение к официальным соглашениям ВТО предполагает отмену Россией всех экспортных субсидий, однако Правительством Российской Федерации намечены определенные действия для поддержания экономического развития, включая конкретные шаги по поддержке сельского хозяйства. В ВТО Комитет по сельскому хозяйству США потребовал от России информации о реализуемой программе поддержки сельского хозяйства для обеспечения ее прозрачности и согласованности с ВТО в целях мониторинга исполнения принятых обязательств. Аграрный сектор обладает значительным экспортным потенциалом, наряду с другими перспективными отраслями российской экономики предполагает предоставление государственной поддержки и стимулирования.

Устойчивое развитие российской экономики в условиях жесткой конкуренции мировых производителей невозможно без наращения экспорта национальных товаров и услуг, следо-

вательно, первостепенное значение приобретает исследование экспортного потенциала и возможности увеличения деловой активности компаний на международных рынках. Повышение текущих и потенциальных конкурентных преимуществ российских экспортеров составляет основу политики долгосрочного развития Российской Федерации.

В этом отношении развитие и диверсификация экспортного потенциала страны является крупнейшим и наиболее сложным блоком стратегического планирования на государственном уровне. Результаты сегментарного анализа текущего состояния внешних продаж российской экономики характеризуют недостаточную эффективность инструментов, форм и методов государственной помощи экспортно-ориентированной продукции и не могут считаться достаточными и удовлетворительными для создания предпосылок формирования активных рынков за рубежом. Для России чрезвычайно важно решить данную проблему как важнейшую составную часть модернизации национальной экономики и обеспечения устойчивого развитии, необходимо обеспечить качественное и количественное изменение внешней торговли товарами и услугами не только в традиционных для России сегментах добывающих отраслей, но и инновационной продукции и сервисных подотраслей. Развитие экспортного потенциала Российской Федерации обеспечено как сравнительными национальными преимуществами, так и новыми технологическими выгодами, имеющимся совокупным интеллектуальным и научным потенциалом в исторически сложившейся модели международного разделения труда. Многолетняя практика преобладания в экспортной продукции результатов деятельности субъектов топливно-энергетического комплекса, обусловленная производственной структурой, характеризуется монокультурным состоянием: его динамика в основном определяется возможностями и условиями продажи трех товарных масел, нефтепродуктов и природного газа. В перспективе расширение экспортной конъюнктуры обеспечивает диверсификацию российской экономики, увеличение объемов производства, создание но-

вых рабочих мест и наполнение бюджетов различных уровней налоговыми поступлениями.

За десятилетия проводимых экономических реформ не произошло значительных структурных сдвигов во внешней торговле, несмотря на реализуемую государственную финансовую поддержку экспорта промышленной продукции, ориентированную на векторы и приоритеты международного сотрудничества Российской Федерации, предоставления финансовой помощи иностранным правительствам и, в основном, крупномасштабных поставок, строительства объектов зарубежного производства и военно-технического сотрудничества. Основными системными факторами, сдерживающими развитие отечественного экспорта промышленной продукции, являются высокий риск финансовых потерь экспортеров во внешнеэкономической деятельности, неблагоприятные условия для кредитования экспортных операций всех потенциальных участников со стороны России, недостаточная конкурентоспособность российских товаров и услуг.

Текущие данные макростатистики демонстрируют в структуре внешней торговли России, обладающей значительной конкурентоспособностью на мировом рынке, преобладание ведущих экспортно-ориентированных отраслей (топливно-энергетический комплекс, металлургическая промышленность, лесопромышленный комплекс, машиностроение), однако и они характеризуются рядом системных проблем и недостатков. Среди них отмечается постепенное истощение старых площадок и увеличение затрат на геологоразведку и разработку технологий с целью повышения эффективности производства, необходимость модернизации основных фондов, высокие транспортные расходы, присущие большинству экспортно-ориентированных отраслей. Топливно-энергетическая отрасль Российской Федерации тесно связана со всеми отраслями национальной экономики и очень важна для российской экономики. Спрос на источники топлива и энергии до сих пор опережает предложение, поэтому страны с развитой экономикой заинтересованы в успешном развитии

топливно-энергетических отраслей. Значительное конкурентное преимущество Российской Федерации в сегменте топливно-энергетической торговли на мировом рынке придает потенциальный запас месторождений газа (порядка 27%), нефти (13%), угля (30%) и урана (14%). Однако препятствием к повышению эффективности производства российских субъектов топливно-энергетической отрасли остаются значительное ухудшение комплексной сырьевой базы как по объему (уменьшение объема), так и по качеству (увеличение доли трудноизвлекаемых запасов). Дополнительные сложности обусловлены сокращением международной проектной деятельности добывающих компаний в части использования инновационных технологий и способов производства в санкционном режиме и противостоянии стран-конкурентов.

Таким образом, участие России в глобальном обмене товарами и услугами обеспечивалось устойчивыми позициями на мировых рынках природных ресурсов. Многополярность и неоднородность мировой экономики двадцать первого века определяют необходимость поиска новых направлений развития внешней торговли России. В этих обстоятельствах процесс наращения российского экспорта, особенно сегмента производства высокотехнологичной продукции, как самой разнообразной производственной отрасли экономики, может стать важным элементом структурной перестройки страны и технологической модернизации.

Доля производства высокотехнологичной продукции России в общем объеме современного мирового товарооборота составляет 0,31%. При этом доля национального экспорта ниже 1,5%, что не превосходит аналогичный показатель стран с развитой промышленностью и некоторых развивающихся стран. Сужение внутреннего рынка привело к значительному сокращению производства в результате серьезного уменьшения инвестиций и сокращения капиталовложений, сокращения реального спроса населения, наличия комплекса проблем организационно-технического и технологического характера. Тем не менее, потенциал развития внешнеторговой деятельно-

сти российских компаний обеспечивается как конкурентными преимуществами, как и спросом на мировых рынках. России необходимо не только создать инновационную модель экономики, но и модернизировать существующую производственную базу, адаптировать перспективные технологии к российской специфике и условиям производства. Для построения инновационной экономики необходимо в дальнейшем поддерживать и развивать обрабатывающую промышленность, диверсифицировать экономику для решения структурных проблем, обеспечения экономической безопасности и достижения стратегических целей развития.

Положительную динамику в российском экспорте высокотехнологичной продукции демонстрируют малые и средние производители, стабильно увеличивая свою долю в общем объеме.

Перспективным направлением является ориентация российского экспорта на страны Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Южной Африки и Северной Африки, Латинской Америки по таким позициям, как:

– универсальное, энергетическое, силовое и электрическое оборудование;
– готовое продовольствие;
– пластмассы;
– текстильные материалы и изделия;
– фармацевтика;
– одежда;
– химические вещества и материалы, готовые химические продукты;
– металлоизделия;
– разные промышленные товары;
– электроника и бытовая техника;
– зерно и продукты перемола;
– телекоммуникационное оборудование;
– черные и цветные металлы;
– специальное отраслевое оборудование и другие подотрасли.

Несмотря на негативные последствия экономического кризиса в 2014-2016 годах и спада производства, строительства и промышленности в этих странах, отмечается стабильный спрос на металлы и металлопродукцию, в том числе за счет активного участия в инвестиционных и инфраструктурных международных проектах.

Российские производители сельскохозяйственной продукции, зерна и продуктов перемола имеют значительный экспортный потенциал в страны Африки по причине увеличивающейся потребности в продовольствии, сохраняющейся политической нестабильности и роста населения. Наращению экспорта способствуют и реализуемая тарифная политика в импорте продовольствия вышеуказанных стран, несмотря на меры государственной поддержки аграрного сектора.

Потенциал наращения российского экспорта химических веществ и материалов обеспечивается ростом спроса в нефтехимической и фармацевтической отраслях экономик стран Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока, Южной Африки и Северной Африки, Латинской Америки, обусловленного прогнозируемым ростом ВВП. Увеличение потребности в импорте химических веществ и материалов со стороны иностранных предприятий основано на реализации государственных программ по расширению и модернизации строительного и нефтехимического секторов. Положительным фактором для увеличения российского экспорта является отсутствие таможенных барьеров и низкие импортные пошлины в ряде стран-импортеров.

Существуют возможности наращения российского экспорта фармацевтической продукции из-за недостаточного обеспечение растущего населения ряда стран лекарственными препаратами и медицинской помощью, о чем свидетельствует отсутствие импортных пошлин на фармацевтическую продукцию и незначительное количество национальных производителей медикаментов.

Перспективной является возможность России принять участие в строительстве солнечных электростанций и ли-

ний электропередач, увеличив поставки солнечных батарей. В странах Африки и Латинской Америки существует дефицит электроэнергии, низкой остается доля электрификации, что недостаточно для дальнейшего развития экономик этих стран. Решение проблемы возможно посредством строительства электростанций и возобновляемых источников электроэнергии, следовательно, положительное влияние на рост российского экспорта оказывает отсутствие импортных пошлин на светоизлучающие диоды и солнечные батареи, а также отсутствие производителей оборудования для строительства и эксплуатации электростанций возобновляемых источников.

Проведенное исследование доказывает, что на текущий момент конкурентоспособность российских экспортеров достаточно высока, функционирует созданный механизм стимулирования в стране внешнеэкономических процессов, интегрированный в стратегию долгосрочного развития. Российские товары в ряде подотраслей имеют значительный потенциал увеличения экспорта на внешние рынки посредством объединения системы мер государственной поддержки и субсидирования, рационализации политики масштабирования бизнеса и сокращения накладных расходов, в том числе на транспортировку товаров иностранным контрагентам.

В наибольшей мере реализуется экспортный потенциал у производителей отраслей приборостроения, продуктов питания и товаров народного потребления в малом и среднем бизнесе. При этом еще одним перспективным сектором является экспорт инженерных услуг, в том числе посредством участия в зарубежных инфраструктурных и инвестиционных проектах.

Сохраняются проявления негативного влияния санкционной политики ряда зарубежных стран при выходе на новые рынки и коммуникациях с внешнеторговыми партнерами. В большей степени такие проявления отмечаются в сегменте производства промышленной или сельскохозяйственной продукции при организации международного сотрудничества с партнерами или потенциальными покупателями из Канады,

США или Австралии, поскольку компании из этих стран выражают отказ от сотрудничества или демонстрируют ожидание совместной работы из-за текущей экономической и политической ситуации.

Аналогичные сложности отмечаются при деловых взаимоотношениях с представителями Великобритании и Европейского союза.

Механизм экономического стимулирования российского экспорта базируется на реализации линейки мер финансового и нефинансового характера. Гранты позволяют продавать товары иностранным покупателям по более выгодной цене. Они могут быть прямыми (государственные субсидии производителям) или косвенными (налогообложение, кредит и страхование).

Меры государственной поддержки экспорта позволяют отечественным производителям быть более уверенными на международном рынке, получать дополнительные выгоды путем заключения контрактов с иностранными партнерами, что в конечном итоге оказывает положительное влияние на экономическое развитие страны и способствует росту благосостояния граждан. Основные направления стимулирования российских производителей по экспорту продукции и услуг включают:

– предоставление льготных кредитов;
– риск, инвестиции, кредитные обязательства, экспортный факторинг на льготных условиях;
– предоставление государственных гарантий;
– упрощение процедуры таможенного оформления товаров;
– создание привлекательных условий для выхода товаров на мировой рынок;
– устранение административных барьеров;
– информационная поддержка и консультации специалистов по внешнеэкономической деятельности.

Сочетание финансовых и нефинансовых мер по стимулированию российского экспорта повышает конкурентоспособность отечественных товаров и увеличивает потенциал основных секторов российской экономики.

В 2018 году рост внешней торговли наблюдался в большинстве ведущих мировых экономик, Россия не стала исключением и демонстрировала положительную динамику экспорта в течение всего года. При этом энергетические ресурсы и продукция топливно-энергетического комплекса продолжают занимать лидирующие позиции в структуре российского экспорта, поэтому ключевым направлением развития внешней торговли является снижение доли нефти и газа в структуре экспорта и увеличение продаж несырьевых товаров, например, результатов производства машиностроительной и химической промышленности, а также агропромышленного комплекса.

В мировом хозяйстве страны усиливают борьбу за внешние рынки, поддерживают экспорт и обеспечивают конкурентоспособность национальных экспортеров с помощью финансовых и нефинансовых рычагов, поэтому России необходимо проводить грамотную и продуманную политику для преодоления существующих и потенциальных проблем.

С позиции ортодоксальных классических теорий на уровне страны стратегия продвижения экспорта происходит в соответствии с принципом сравнительного преимущества, когда страна специализируется на конкретном продукте, который она может производить на конкурентной основе. Товары становятся доступными для мирового сообщества по более низким ценам, следовательно, инструменты финансового стимулирования экспортеров являются наиболее действенными. Эмпирические исследования мировой торговли доказывают то, что эффективными экспортными стимулами являются экспортные кредиты, схемы возврата налогов, гранты и премии от фондов поддержки экспорта, беспошлинный ввоз полуфабрикатов для производства и сырья, а также освобождение от налога на добавленную стоимость, иностранные обменные отчисления, освобождение от корпоративного подоходного налога и другие формы субсидирования.

Основными детерминантами, определяющими масштабность внешнеэкономической деятельности субъектов национальной экономики, являются:

1. Уровень производства как критерий экспорта со стороны предложения, являющийся основной причиной расширения внешних продаж, потому что избыток производства может быть исчерпан на международных рынках. В закрытой экономике избыток производства ведет к падению цен, снижению предпринимательской активности производителей. В открытой экономике такие излишки покрываются за счет экспорта товаров и услуг, поэтому рост ВВП оказывает положительное влияние на объем экспортной торговли.

2. Реальный обменный курс обуславливает рост экспорта при условии падения относительных внутренних цен из-за обесценения обменного курса национальной валюты, что делает экспорт дешевле на международных рынках и порождает увеличение спроса иностранных компаний на товары и услуги, производимые на внутреннем рынке.

3. Косвенные налоги оказывают неоднозначное влияние на экспортный потенциал, поскольку если правительство предоставляет налоговые льготы для расширения экспортного сектора, более высокая ставка косвенных налогов может оказать негативное влияние на внутренний спрос, что, в свою очередь, приводит к экспортному профициту.

4. Государственная помощь и поддержка развития экспорта способствует росту инфраструктуры и повышению инвестиционной привлекательности национальных производств, что окажет положительное влияние на рост экспорта.

Для поддержания конкурентоспособности на мировых рынках и увеличения экспортного потенциала России необходимо развивать характерные для мировой практики меры поддержки поставщиков-экспортеров со стороны правительства, финансовых и кредитных организаций, институтов развития экспортно-импортных отношений:

– в части финансирования внешнеэкономической деятельности: предэкспортное финансирование, выдача гарантий, прямое кредитование иностранного покупателя;
– реализация международных проектов и тендеров;
– страхование;

– консультации экспертов по вопросам налогообложения, права, таможенного администрирования, логистики, валютного контроля.

Так, результаты исследования основных направлений стимулирования экспортной деятельности таких стран, как Китай, США и Индия, демонстрируют действенность комплекса мероприятий, представленных в таблице 5.

Анализ механизма поддержки развития экспорта российскими производителями показывает, что с позиции государства представлены следующие направления финансового характера:

1. Частичная компенсация затрат российских производителей на транспорт и доставку покупателям продукции сельскохозяйственной и продовольствия по экспортным маршрутам торгово-экономического сотрудничества с Китаем.

2. Широкоформатное консультирование по вопросам законодательного регулирования внешнеэкономической деятельности и налогообложения российских экспортеров.

3. Практическая помощь в подготовке документации, исследования и аналитические обзоры текущего рынка по экспортным подотраслям, сегментарный анализ потенциала для российских производителей, в том числе реализуемый АО «Российский экспортный центр».

4. Государственные гарантии в виде письменных обязательств финансового характера, выдаваемых Правительством Российской Федерации или Министерством финансов Российской Федерации российскому экспортеру или кредитной организации (как российской так и иностранной) о полной или частичной ответственности за исполнение обязательств по торговым контрактам. Такие инструменты предназначены для покрытия обязательств иностранных государств по привлеченным кредитам, выданным суверенным гарантиям и прямым контрактам при закупках российской промышленной продукции, иностранных компаний — импортеров российской промышленной продукции по контрактам и привлеченным на эти цели кредитам, банков стран-импортеров по

Таблица 5

Базовые направления стимулирования экспорта

Направление поддержки экспорта	Китай	США	Индия
Страхование экспортеров	Sinosure Страховая премия: 0,8% — 1,1% Покрытие: 80-95% контракта	The Export-Import Bank of the United States	National Export Insurance Account-покрытие более крупных рисков, чем Export Credit Guarantee Corporation of India Ltd
Банковское кредитование экспортеров	China development bank The Export-Import Bank of China Ставки: 1,5-3% Срок: до 20 лет	The Export-Import Bank of the United States — в основном кредитуют МСП Срок кредитования не более 15 лет Ставка около 3,36%	Export-Import Bank of India Ставка: 1,75% Срок: не более 20 лет Может быть мораторий на 5 лет для инфраструктурных проектов
Фонд развития экспортных отношений	China Investment Promotion Agency		
Гарантии для экспорта	The Export-Import Bank of China	The Export-Import Bank of the United States	Export Credit Guarantee Corporation of India Ltd Покрытие до 90% политических, правовых рисков

привлеченным ими кредитам и предоставленным гарантиям по сделкам с российскими экспортерами, а также для российских экспортеров по кредитам, привлеченным для финансирования экспортных контрактов.

5. Кредитование иностранных покупателей на льготных условиях по сравнению с рыночными при внешнеторговых сделках с производителями из России. Данный инструмент представляет собой совместно реализуемый Внешэкономбанком и АО «ЭКСАР» продуктом, предполагающим кредитование экспортера в виде кредита или кредитной линии и его страхованию для финансирования приобретения иностранными покупателями продукции российского производства. Условия использования такого кредитного соглашения базируются на необходимости развития инвестиционной деятельности таких приоритетных отраслей, как:

– авиастроение и ракетно-космический комплекс;
– судостроение;
– электронная промышленность;
– атомная промышленность, в том числе атомная энергетика;
– тяжелое, транспортное, специальное и энергетическое машиностроение;
– металлургия (производство специальных сталей);
– деревообрабатывающая промышленность;
– оборонно-промышленный комплекс;
– агропромышленный комплекс;
– стратегические компьютерные технологии и программное обеспечение;
– информационно-коммуникационные системы;
– медицинская техника и фармацевтика.

6. В отношении вышеуказанных отраслей производится финансирование проектной деятельности российских экспортеров со стороны Внешэкономбанка и АО РОСЭКСИМБАНК в части предэкспортного и экспортного финансирования российских производителей при покрытии расходов на производство и реализацию продукции иностранным покупателям, а также кредитование зарубежных компаний в части экспортных операций, предоставления банковских гарантий надлежащего исполнения заключенных контрактов, возврата полученных авансов в рамках предоплаченных сделок, пору-

чительств и других инструментов финансового обеспечения обязательств российских экспортеров, реализация аккредитивов и других форм международных расчетов и платежей.

7. В контексте снижения рисков внешнеэкономической деятельности российских экспортеров производится страхование экспортных кредитов и инвестиционных операций компаний, например, страховым агентством АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСАР). Среди распространенных страховых продуктов в настоящее время выделяют:

– страхование кредита покупателю в целях защиты российского или иностранного банка от риска невозврата кредита, при этом покрытие распространяется на кредит, предоставленный иностранному заемщику для исполнения обязательств по экспортному контракту, заключенному с российским экспортером;

– страхование кредита поставщика применяется для защиты российских экспортеров и финансирующих их банков от риска неплатежа иностранного покупателя при отдельных поставках, осуществляемых на условиях отсрочки платежа;

– комплексное страхование экспортных кредитов для российских экспортеров и финансирующих их банков от риска неплатежа иностранного покупателя;

– страхование подтвержденного аккредитива, применяемое иностранными банками, обеспечившими и подтвердившими аккредитив для оплаты экспортного товара российского производителя, от риска неполучения возмещения по нему.

– страхование гарантий тех российских экспортеров, которые предоставили гарантию, от риска ее исполнения по причинам, не связанным с нарушением обязательств со стороны экспортера.

8. Финансовые меры стимулирования ряда перспективных для экспорта отраслей на всех стадиях экспортного цикла, включающие:

– финансирование расходов российского поставщика по экспортному контракту;

– финансирование текущих расходов по экспортным поставкам;

– финансирование коммерческого кредита экспортера;

– финансирование торгового оборота с иностранным покупателем на период ожидания поступления выручки по экспортным контрактам;

– прямой кредит иностранному покупателю в случае, если в стране его нахождения условия предоставления заемных средств менее привлекательны;

– финансирование через подтвержденный аккредитив;

– кредит банку, обслуживающему иностранного покупателя.

Вышеизложенные финансовые продукты реализуются российскими специализированными банками с участием государства, созданными в целях поддержки развития экспорта российскими производителями товаров и услуг. На практике базовая линейка гарантийных банковских продуктов представлена такими направлениями, как:

– тендерная гарантия, предполагающая поддержку национальных экспортеров в части финансового обеспечения их участия в конкурных процедурах, торгах и аукционах, организованных иностранными покупателями для заключения внешнеторговых контрактов;

– гарантия возврата авансового платежа как мера финансового обеспечения конкурентных преимуществ национальных экспортеров в части возможности предоставления иностранным покупателям, банковских гарантий возврата авансового платежа. Данные направление предполагает наличие обязательства гаранта по выплате гарантийной суммы бенефициару, которую иностранный покупатель прежде уплатил экспортеру, выступающему в качестве принципала, в виде аванса, в случае, если принципал не выполнит свои обязательства по возврату части или всей суммы авансового платежа в случаях, предусмотренных условиями внешнеторгового контракта;

– гарантия надлежащего исполнения обязательств по

экспортному контракту при реализации конкурентных преимуществ российской компании-экспортера в части возможности предоставления иностранным покупателям банковских гарантий надлежащего исполнения экспортером (принципалом) своих обязательств по заключенным с иностранными покупателями и заказчиками контрактам;

– гарантия платежа, предполагающая предоставление финансового обеспечения платежных обязательств российского экспортера как принципала перед иностранным контрагентом — бенефициаром — по договору поставки товаров, оказания услуг или выполнения работ, заключение которого обусловлено исполнением существующего внешнеторгового контракта.

ГЛАВА 4

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ ОТНОСИТЕЛЬНОГО ИЗМЕРЕНИЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА

В современных условиях резко возрастает потребность в оценке состояния ресурсов на определенный момент времени и тенденции их изменения, с целью расчета ресурсного потенциала, который может быть задействован при решении как среднесрочных, так и долговременных задач и доктрин выхода субъектов глобальной экономики на новый уровень взаимодействия с внешним миром. Попытка создания инструментария для описания модели ресурсной среды была предпринята в научной монографии «Ресурс: Новое прочтение и геоэкономическое измерение экспортного потенциала» [32].

На примере сырьевого ресурса были рассмотрены показатели ресурсоконкурентоспособности и ресурсообеспеченности. Данные показатели относятся к, так называемой, категории относительных показателей структуры. Они представляют собой отношение размеров части и целого. Помимо относительных показателей структуры выделяют относительные показатели интенсивности, относительные показатели сравнения и относительные показатели динамики.

В настоящей монографии мы сделаем попытку ввести в инструментарий статистических измерений относительные показатели интенсивности. Одним из таких показателей представляется уровень ресурсопотенциала. В общем случае уровень ресурсопотенциала рассчитывается как отношение расчетного количества резерва ресурса к количеству использованного ресурса за определенный промежуток времени. Наиболее наглядно уровень ресурсопотенциала описывает сырьевой ресурс. Под расчетным количеством ресурса здесь

понимается доказанный резерв запасов, а под количеством использованного ресурса — ресурс произведенный (добытый).

Под объектом, описываемым уровнем ресурсопотенциала выступает рыночная среда или географический сегмент разного уровня. Им может быть как отдельная страна или ее регион, так и региональная интеграционная система или укрупненный регион (континент, часть света).

Экономическая сущность показателя уровня ресурсопотенциала в фиксированной временной точке заключается в определении временного периода, в течении которого объект (страна) будет располагать имеющимся в запасе ресурсом. Как правило, базисным периодом считается год. Соответственно, рассчитывая уровень ресурсопотенциала, определяется количество лет, в течение которого объект будет располагать (страна обеспечена) ресурсом при условном стабильном уровне производства (добычи) и неизменным доказанным резервом.

Уровень ресурсопотенциала применяется в анализе как сравнительный показатель. Сравнение уровней ресурсопотенциала нескольких объектов иллюстрирует степень их обеспеченность ресурсами относительно друг друга. То есть, чем выше уровень ресурсопотенциала объекта, тем выше его обеспеченность ресурсами на перспективу.

В качестве примера рассмотрим расчет уровня ресурсопотенциала стран-лидеров в добычи меди, приведенный в таблице 6.

Как видно из таблицы 6 лидером по уровню ресурсопотенциала является Австралия, которая поддерживает сбалансированный подход к использованию такого природного сырьевого ресурса как медь. Имея вторые по уровню запасы меди, Австралия по ее добыче удерживает лишь шестое место. Уровень ресурсопотенциала Австралии по меди свидетельствует о том, что при сохранении политики в отношении добычи ресурса, а также, при прочих равных условиях, запасов меди Австралии хватит более чем на 90 лет. В то же время, являющаяся лидером по запасам Чили обеспечивает себя медью на 36 лет.

Сравнительное исследование динамического ряда уровня ресурсопотенциала позволяет определить изменяющиеся по-

Таблица 6

ГРасчет уровня ресурсопотенциала медной руды (по содержанию меди) по состоянию на 2018 год

Страны	Резервы (тыс. тонн)	Добыча (тыс. тонн)	Уровень ресурсопотенциала	Ранг по		
				резерву	добыче	уровню ресурсопотенциала
Австралия	88000	960	91,7	2	6	1
Мексика	46000	550	83,6	4	10	2
Перу	82000	1600	51,3	3	3	3
Россия	30000	740	40,5	7	7	4
Чили	210000	5700	36,8	1	1	5
Замбия	20000	600	33,3	9	9	6
США	33000	1250	26,4	5	4	7
Конго (Киншаса)	20000	990	20,2	8	5	8
Китай	30000	1750	17,1	6	2	9
Канада	11000	695	15,8	10	8	10
Прочие страны	150000	3900	-	-	-	-
Всего мир	720000	18735	38,4	-	-	-

Источник: составлена авторами по данным [33].

зиции страны по обеспеченности ресурсами. Сравнительный и динамический анализ в совокупности дает почву для разработки и принятия государственных решений, направленных на поддержание положительных тенденций в обеспеченности ресурсами и исправление тенденций отрицательных.

Динамика уровня ресурсопотенциала может быть проанализирована как ретроспективно, так и перспективно. В случаях ретроспективного анализа имеют место готовые фактические входящие данные.

На примере Российской Федерации рассмотрим динамическое изменение уровня ресурсопотенциала меди за последние 9 лет в таблице 7.

Таблица 7

Расчет уровня ресурсопотенциала России по медной руде (по содержанию меди) за 2009-2018 годы

Годы	Резервы (тыс. тонн)	Добыча (тыс. тонн)	Уровень ресурс-потенциала
2009	20000	720	27,8
2007	20000	730	27,4
2008	20000	750	26,7
2009	20000	750	26,7
2010	30000	750	40,0
2011	30000	710	42,3
2012	30000	720	41,7
2013	30000	930	32,3
2014	30000	850	35,3
2018	30000	740	40,5

Источник: составлена авторами по данным [34].

Из таблицы 7 следует, что уровень потенциала России по меди резко вырос шесть лет назад в связи с увеличением доказанных резервов, и из-за относительно стабильного уровня

добычи последние годы колеблется в районе 40 лет.

Для перспективного анализа следует сделать корректировку показателей, используемых при расчете уровня ресурсопотенциала на ожидаемые темпы роста (падения).

Коэффициент темпа роста может быть и больше нуля, и меньше нуля. В первом случае это свидетельствует о росте показателя, во втором — о падении.

Как правило, сырьевой ресурс считается невозобновляемым и ему присуща исчерпаемость. Происходящая постоянная добыча в таком случае очевидно приводит к уменьшению резервов. Поэтому наиболее вероятным трендом показателя доказанных резервов кажется его снижение (то есть, коэффициент > 1).

Однако практически невозобновляемость ресурсов заставляет промышленные субъекты искать новые месторождения, обнаруживать дополнительные запасы в разрабатываемых месторождениях. Применение новых технологий геологоразведки, также, дает прирост в доказанных резервах.

Например, в 1970 году, мировые резервы меди были определены в размере 280 миллионов тонн. С тех пор, до конца 2018 года во всем мире было добыто более 500 миллионов тонн, но мировые запасы меди в 2018 году, оценены в свыше 720 миллионов тонн меди, более чем вдвое больше, чем в 1970 году, несмотря на добычу, превысившую почти в два раза первоначальную оценку резервов.

Относительно трендов добычи сырья можно сказать, что ее рост коррелирует с общим экономическим ростом. Тем не менее, отрицательные тенденции не всегда связаны с экономическим спадом. Причинами падения добычи, также могут быть:

– применение ресурсосберегающих технологий, как на стадии добычи, так и на стадии обработки,

– замещения традиционного ресурса иным, предусмотренным новым технологическим процессом обрабатывающего производства,

– удорожание добычи ресурса в связи с выборкой более доступного,

– применение мер неэкономического характера со стороны государства, связанных с политическими решениями, как внутренними, так и внешними.

Имея несколько показателей уровня ресурсопотенциала можно построить динамический ряд, с помощью которого анализируются показатели по времени.

Каждый динамический ряд можно рассматривать как некую совокупность нескольких (n) меняющихся во времени показателей, которые можно обобщить в виде средних величин. Такие обобщенные (средние) показатели особенно необходимы при сравнении динамики изменений того или иного показателя ВЭД в разные периоды, в разных странах и т.д. Динамический ряд показателя уровня ресурсопотенциала представляется равномерным моментным.

Таким образом, совершенствование методики оценки ресурсного потенциала страны будет способствовать усилению конкурентных позиций России. Для их дальнейшего укрепления требуется комплекс мероприятий. В первую очередь, это должны быть решительные управленческие ходы на государственном уровне, способствующие поощрению предпринимательской деятельности сначала в областях смежных с нефтегазовым сектором, несомненно являющимся локомотивом экономики России в настоящее время. Такими направлениями может быть продолжение взвешенной налоговой политики, работа в банковском секторе для создания удобной финансовой среды.

ГЛАВА 5

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКЕ ТОВАРНЫХ ПОТОКОВ

Анализ показал, что в современной экономической литературе количественной оценке товарных потоков хотя и уделяется значительное внимание, но, тем не менее, она нуждается в регулярном совершенствовании и постоянном развитии. Представляется целесообразным дополнить методику количественных оценок товарных потоков следующими моментами.

Так, относительным показателем структуры при исследовании некоего объекта является уровень его ресурсоконкурентоспособности. Объектами, которые можно описать уровнем ресурсоконкурентоспособности в мировой экономике могут выступать рыночная среда или определенный географический сегмент.

Например, уровень ресурсоконкурентоспособности страны рассчитывается как частное между суммой добытого в стране ресурса и ресурса, возможного к добыче, и суммой глобального добытого ресурса и ресурса, находящегося в доказанных запасах по всему миру.

Для сравнительного анализа уровня ресурсоконкурентоспособности удобно применить ранжирование, которое наглядно укажет место страны на рынке ресурса в ряду других стран.

Экономическая сущность показателя уровня ресурсоконкурентоспособности заключается в определении места объекта в определенной рыночной среде по степени возможности воздействия на этот рынок за счет размеров, обладаемым ресурсом.

Исследование динамики уровня ресурсоконкурентоспособности позволит определять тренды в конкурентоспособности страны на мировом или региональном рынке ресурса, и сво-

евременно предпринимать со стороны государства решения, включающие разработку комплекса правовых, экономических и административных мер, направленные на исправление негативных тенденций в положении страны на товарном рынке.

Предложения по мерам долгосрочной финансовой поддержке:

1. В настоящее время активизируется участие российских представителей бизнес-сообщества в экономических проектах регионального и глобального уровней. Это требует усилий по консолидации финансовых средств. Формой привлечения средств, как представляется, должен стать специальный фонд. Инициатива здесь принадлежит государству, которое должно заинтересовать частных инвесторов. Для этого необходимо иметь очень точные расчеты времени и затрат на проекты, четкую и прозрачную структуру и систему требований. Следует учесть то, что частный инвестор тяготеет к краткосрочным вложениям нежели к долгосрочным. То есть необходимо создание универсального по степени ликвидности финансового инструмента. Фонд должен обеспечивать участие в своем управлении частного инвестора.

Участниками такого фонда со стороны частного капитала должны, в первую очередь, становиться представители негосударственных пенсионных фондов, как работающие с активами, наиболее близкими к реальной экономике и производительному труду, а затем и представители других секторов: страхового, банковского, инвестиционных фондов, производственных компаний.

Как стратегический проект может распадаться на несколько подпроектов, так и фонд, аккумулирующий финансовый массив, может быть структурирован в несколько «подфондов». Помимо этого «генеральный фонд» может быть структурирован по географическому, секторальному или технологическому принципу.

Сеть фондов создает кредитные линии, направленные на реализацию проекта и подпроектов, за счет ресурса, полученного в качестве базового капитала и долговых обязательств. Базо-

вый капитал формируется из средств национальных бюджетов.

При привлечении капитала в связи с кризисом авторитета частных рейтинговых агентств частный инвестор должен проходить специальную сертификацию на государственном уровне. Также по этой причине следует исключить из привлекаемого капитала обращающиеся деривативы.

Такие ограничения заставляют искать новые формы финансовых инструментов, ведь для реализации стратегических проектов первичный капитал фонда должен быть достаточно большим.

Таким инструментом могут стать проектные облигации. Подобные облигации могут вводиться для отдельных частей проекта, сегментов по внедрению отдельных технологий или инноваций. Проектные облигации будут мотивировать инвесторов на долгосрочные вложения.

Участвующие в стратегическом проекте увидят, что они могут получить достойный доход, вкладывая инвестиции в реальную экономику, и что в свою очередь ведет к экономическому росту и стабильности за счет повышения доходов и создания рабочих мест, в том числе, и высокооплачиваемых.

Как представляется, долгосрочные инвестиции могут также положительно влиять и на финансовые рынки, подверженные резким колебаниям, снивелировать угрозу очередного финансового кризиса.

Проектные облигации должны относиться к определенным сегментам общего проекта и оцениваться специальным компетентным органом. Затем они обязаны поступать на рынки через данный специальный уполномоченный орган для государственных и частных инвесторов, отвечающих установленным стандартам — надежность, квалификация, прозрачность.

2. Кроме этого, следует стимулировать конкурентоспособные экспортоориентированные и импортозамещающие производства, по следующим ключевым направлениям:

– создание и гарантирование стабильных налоговых условий для инвесторов, вкладывающих средства в проекты импортозамещения;

– реализация возможности регионов снижать ставку налога на прибыль до нуля в рамках инвестпроектов, реализуемых в рамках специальных инвестиционных контрактов;

– отмена таможенных пошлин на импорт или лизинг уникального оборудования, предназначенного для модернизации экспортоориентированных и импортозамещающих предприятий;

– создание высокотехнологичных экспортоориентированных и импортозамещающих зон, с участием производителей конкурентосопособной продукции, с предоставлением льготных налоговых условий, включая снижение до нуля ставки налога на прибыль и отмену или снижение таможенных пошлин.

3. Рассмотреть вопрос о расширении направлений, по которым предоставляются в настоящее время компенсационные выплаты экспортерам в целях частичного возмещения фактических затрат по различным направлениям экспортной деятельности.

ГЛАВА 6

ВОЗМОЖНОСТЬ ДОСТИЖЕНИЯ МАКСИМАЛЬНЫХ ВЫГОД ОТ УЧАСТИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ, ФАКТОРОВ РАЗВИТИЯ ЕЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА МИРОВЫХ РЫНКАХ

Экспертное сообщество, и в первую очередь со стороны Минэкономразвития, проводят оценочные оценки экспортного потенциала, основанного на диверсификации товарной структуры вследствие «вероятного повышения конкурентоспособности определенного вида продукции в будущем» [35].

В общем виде нереализованный экспортный потенциал можно представить в виде формулы 8:

Нереализованный экспортный потенциал	=	*Возможности экспортера произвести товар*	×	*Способность быстро организовать поставки на экспорт*	×	*Спрос на товар в стране импортера*	(8)

При анализе учитывается конкурентоспособность страны-экспортера на мировом рынке; преимущества страны-экспортера от наличия соглашений о ЗСТ с импортерами; учитывается фактор расстояния между торговыми партнерами (по базе данных GenDist СЕРП); принимается во внимание способность страны увеличить экспорт/импорт вследствие роста ВВП и ВВП на душу населения, учитывая коэффициенты эластичности спроса на импорт при изменении подушевого ВВП,

рассчитанные на основе регрессивного анализа. Повышение конкурентоспособности и рост диверсификации товарной структуры экспорта учитывается за счет введения индикатора производственной диверсификации, рассчитываемого на основе концепции дискретного пространства продуктов Хаусмана-Клингера, которая позволяет определить вероятность повышения конкурентоспособности определенного вида продукции на основе «корзины экспортной специализации». На основании данного подхода Минэкономразвития устойчиво рассматривает основным несырьевым экспортным потенциалом — металлургию (32,5% к итогу), химическую продукцию (28,4% без неорганической химии) и продовольствие (22.1% без табачных изделий) [35].

Полагаем, что недостатком данного анализа является констатация данного положения и отсутствие видения перспектив, хотя и называется оценкой экспортного потенциала.

Оценка экспортного потенциала России производится и в рамках аналитических исследований по линии ВТО [35]. В частности, эксперты определяют, что наиболее востребованным потенциалом на мировом рынке в контексте диверсификации экспорта обладают нерафинированная медь, говяжья вырезка без костей, замороженное говяжье мясо и субпродукты. Оценивается также перспективность поставки лосося и крабов, в т.ч. лобстеров, также в части поставок на внешний рынок самолетов весом более 15 000 кг. Последний товар наиболее востребован в мире. В частности, например, эксперты определяют, что потенциал поставок медных катодов использован только на 30% мировой потребности, алюминия необработанного — только на 60%, никеля нелегированного — на 50%, минеральных и химических удобрений только на 45%, хвойной древесины — на 63%, пшеницы (кроме твердых сортов) — только на 43% [36].

Согласно оценкам Стокгольмского международного института исследований проблем мира (SIPRI), доля России в мировом экспорте вооружений за последнее десятилетие сократилась примерно на одну пятую, снизившись с 27% до

21%, а доля США увеличилась с 30% до 36%, увеличивая разрыв между двумя основными экспортерами оружия. Однако, несмотря на санкции, портфель военно-технического сотрудничества России достиг 55 миллиардов долларов, что является самым высоким показателем за последние десять лет, при этом более 700 предприятий в рамках холдинга Ростеха, участвуют во внешнеторговой деятельности [36].

Но, как следует, из доклада SIPRI, США, Россия и Франция занимают лидирующие позиции в экспорте вооружений в мире. Показатели SIPRI несколько отличаются от российских данных в процентном отношении. По мнению экспертов, методология SIPRI вызывает вопросы, основным из которых является использование относительных, а не абсолютных чисел. Ранжирование стран не совсем корректно без указания точных данных по объемам поставок вооружений.

Экспорт российских вооружений имеет устойчивый рост. По данным Рособоронэкспорта, в 2015 году было поставлено вооружения и военной техники на сумму 12,7 млрд долларов США, в 2016 году экспорт составил около 13 млрд долларов, а в 2017 году — 13,4 млрд долларов, а в 2018 году поставки достигли рекордных 13,7 млрд долларов. Также необходимо помнить, что рынок международного военно-технического сотрудничества чрезвычайно консервативен и растет примерно на 1-2% в год.

В 2018 г. «Рособоронэкспорт», имея долю около 85% экспорта военной продукции российского происхождения, заключил более 1100 контрактов на общую сумму более 20 млрд долларов США, что выше 2017 г. примерно на 25%.

Успеху деятельности «Рособоронэкспорт» является тот факт, что он выступает в роли единственного российского государственного посредника по экспорту и импорту всего спектра продукции, технологий, услуг военного и двойного назначения, входя в состав госкорпорации Ростех с 2007 года. На сегодняшний день разрешены только некоторым оборонным предприятиям напрямую экспортировать комплектующие и запчасти только для оружия, поставляемого через Рособоронэкспорт.

В связи с этим российский экспорт оружия и военной техники делится на общий экспорт, экспорт через Рособоронэкспорт и экспорт независимых поставщиков комплектующих

В настоящее время Россия фокусирует внимание на странах Ближнего Востока, втором по величине и быстрорастущем рынке вооружений в мире, для увеличения объемов экспорта. В частности, согласно информации СМИ

Россия и Египет недавно подписали новое соглашение о вооружениях на сумму не менее 2 млрд долларов. Эта сделка включает закупку более 20 истребителей Sukhoi Su-35 поколения 4++ (Flanker-E) и делает Египет крупным импортером российских вооружений. Ранее в страну поставлялись самолеты МиГ, вертолеты Ка-52К и пр. Продажа Россией зенитной системы S-400 в Турцию — это крупная сделка в части постепенного выхода на рынок данного региона российских производителей [37].

Существенным препятствием для расширения экспорта России выступают возможности применения к поставкам вторичных санкций, объявляемых США. В частности, Ростех, как государственная корпорация, объединяющая всех основных производителей оборонной и высокотехнологичной продукции, включена в список CAATSA, что означает, что изменения в политике США могут оказать существенное влияние на ее экспорт, особенно в страны, имеющие военно-технические соглашения с Россией. В данном контексте, Вашингтон уже ввел вторичные санкции в отношении Пекина за покупку российских истребителей Су-35 и систем С-400. Это создало прецедент и дало четкий сигнал российским партнерам, что США могут также ввести санкции против них. Фактически это ставит под угрозу многие страны, в том числе давних партнеров из Москвы, таких как Индия, Египет и Алжир, а также те, с которыми недавно начали развиваться военно-технические связи, такие как Турция, Вьетнам, Пакистан Катар, Индонезия, Кувейт, Саудовская Аравия и ОАЭ.

В результате изменения в экономических и политических отношениях США, например, с Саудовской Аравией, Египтом,

Турцией или ОАЭ, могут в конечном итоге оказать серьезное влияние на экспортные возможности России. Например, было неясно, удастся ли России и Индии подписать контракт на поставки S-400 из-за давления США. Поскольку оба партнера смогли найти решение и подписали соглашение на сумму 5,4 млрд долларов, но только после того, как Индия получила «формальное согласие» не санкционировать со стороны Президента США.

На данный момент крупнейшими импортерами России являются Египет (вертолеты, истребители, системы береговой обороны и многое другое), Индонезия (самолеты Су-35), Ирак (танки Т-90) и Вьетнам (танки Т-90). Государства Совета сотрудничества стран Персидского Залива также заинтересованы в российском оружии.

Хотя Азия и Океания остаются крупнейшим в мире рынком вооружений, на которые приходится 40% всего импорта, страны этого региона начали импортировать меньше. На Ближнем Востоке, напротив, ожидается, что спрос на оружие будет только расти из-за продолжающихся конфликтов (таких как конфликты в Сирии, Йемене и Ливии), нестабильной ситуации в области безопасности и угрозы военной конфронтации между государством и другими странами. В настоящее время страны Ближнего Востока импортируют только 10% своего оружия из России, в то время как 54% поступают из США и 9% из Франции. Таким образом, присутствие России на рынке довольно ограничено, хотя оно растет благодаря расширению связей на правительственном государственном уровне с региональными импортерами оружия.

Характерен и тот факт, что структурное преобразование мировой экономики в сторону постепенного отхода от приоритета глобального над национальным, способствует тому, что европейские экспортеры военно-технической продукции стали наращивать свой экспорт, акцентируя внимание на отдельных регионах.

В последние годы лидеры европейской оружейной промышленности, Франция, Германия, Великобритания и Италия,

увеличили долю на мировом рынке вооружений, увеличив экспорт, прежде всего, в страны Ближнего Востока.

Франция является основным российским конкурентом в Египте, который импортирует 37% своего оружия из Франции (против 30% из России) [37]. Тем самым, эксперты полагают, что это попытка Египта диверсифицировать свой импорт, не формируя зависимости от одного поставщика. Примером является поставка Россией истребителей МиГ-29, а Францией — 24 самолетов Rafale.

Алжир традиционно импортировал более 60% вооружений из России, но при этом, импорт из Германии составляет 10% от общего объема.

Современная политическая ситуация достаточно динамично изменяется, в связи с чем вполне ожидаемым является возможное повышение доли российских поставок, но при этом будет усиливаться конкурирование со стороны европейских производителей. Рынок ВТС, следует подчеркнуть, это в первую очередь, не столько конкурентный, (хотя при всех прочих равных политических составляющих достаточно конкурентен), сколько жестко лоббируемый (особенно в странах Ближнего Востока), и даже коррумпированный определенными кланами и политическими группами. Именно этот обстоятельство объясняет факт того, что компании ОАЭ, Катара, Саудовской Аравии, да и Турции традиционно импортируют значительную часть своего оружия у американских и европейских поставщиков.

В этой связи сокращение импорта вооружений в странах Азии и Океании при усилении конкуренции на Ближнем Востоке, усиливающееся давление США посредством ее вторичных санкций ставит Россию в очень сложные условия, заставляя ускорить процесс проведения НИР и НИОКР и вывода новых продуктов на внешние рынки. Кроме того, существенную роль играет послепродажное обслуживание и подготовка кадров для работы с высоко технологическим продуктом. Именно этим вопросам были посвящена Постановления Правительства, принимаемые в 2019 г.

Несмотря на все эти трудности, Москва усердно работает, чтобы заключать новые сделки, как на Ближнем Востоке — самом быстрорастущем и наиболее привлекательном рынке вооружений в мире, так и в других странах — в рамках более широких усилий по сохранению своего статуса ведущего поставщика оружия. Однако, учитывая геополитические препятствия и интенсивную конкуренцию, сохранение этого статуса, похоже, станет все более сложной задачей в предстоящие годы. Но анализируя фактические данные по уровню поставляемых за границу вооружений, представленные в Приложении № 2, компаниям России удается наращивать стоимостной объем поставляемых видов, в первую очередь, высоко технологичного вооружения.

Говоря о стимулировании развития промышленно-инновационного экспортного потенциала необходимо отметить существенные сдерживающие моменты для реализации стимулирования промышленной политики в рамках ССКМ ВТО и соглашения о государственных закупках. В частности, вопрос присоединения России к соглашению о госзакупках был поднят в марте 2018г., когда проводились двусторонние консультации с делегациями Канады, США, ЕС, Республикой Корея, Новой Зеландии и странами ЕАСТ [38].

Характерно то, что в ходе переговоров иностранных партнеров интересуют административно-территориальное деление в России, законодательство в сфере госзакупок, подведомственность организаций органам власти, а также введение ограничений для иностранных товаров, услуг и их поставщиков в сфере госзакупок. Страны выражают заинтересованность в открытии рынка госзакупок как на федеральном уровне, так и на уровне субъектов РФ. Россия несколько сдерживает устремления контрагентов, побуждающих присоединиться к СПЗ, обеспечивая «баланс интересов», хотя надо отметить, что в рамках госзакупок факт привлечения национальных хозяйствующих субъектов — это форма поддержки национального производителя. Допуск иностранных контрагентов к этой сфере требует с одной стороны жест-

кого промышленного контроля, предотвращая утечку научно-технологической и научной перспективной информации и промышленный шпионаж, во-вторых, не отвечает национальным интересам России, т.к. концепция формирования единого глобального мирового хозяйства де факто потерпела фиаско. В этой связи «замораживание» в настоящее время активной деятельности ВТО в силу целого сонма объективных и субъективных причин, в принципе, отвечает задачам модернизации и структурной перестройки национального хозяйства России, восстановления в стране промышленного потенциала нового технологического уклада.

Важной составляющей повышения экспортного потенциала в части увеличения доли машинотехнической, инновационноемкой продукции выступает ценообразование на природный газ, когда были оговорены обязательства России в части присоединения к ВТО, предполагающие приведение в соответствие внутренних и внешних/экспортных цен. В настоящее время Правительством России цены на отпуск газа внутри страны регулируется достаточно жестко, что обеспечивает поддержку конкурентоспособности отечественных производителей экспортной продукции.

Во втором квартале 2019 г. выручка «Газпрома» от экспорта газа упала на 38% против 1 квартала, так называемые потери составили около 6 млрд долл., что связано со снижением экспорта газа в дальнее зарубежье на 5,9% и на падение стоимости энергоносителя. «Цены на газ в Евросоюзе упали до абсолютных минимумов за последние 10 лет» [39]. Однако, невысокая себестоимости российского газа позволяет «Газпрому» выдерживать конкуренцию в Европе, чтобы сохранить долю рынка. Американские поставщики СПГ увеличили поставки сжиженного газа в европейские страны в 1,5 раза, однако это демпинговая стратегия США, т.к. операционные убытки при поставке газа из США в ЕС составляют 37-48 долл. на каждую 1000 м^3. Низкие европейские цены выдавливают с рынка конкурентов Газпрома, но это не затрагивает таких поставщиков. как Норвегии, Алжира и Катара. Они экспортируют свой газ также

по трубопроводам, стойко выдерживая конкуренцию [30].

Промышленная сборка автомобилей с максимизацией локализации ее в России, использовании местной рабочей силы и комплектующих местного производства противоречит Соглашению ТРИМС. Поскольку заключенные соглашения с компаниями действовали только до 2019г, то ожидаются изменения в господдержке отрасли. В частности, в Минпромторге анонсировали локализовавшим производство в России автоконцернам и производителям авто-компонентов новые условия ПП № 1278 «Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям автомобилестроения на компенсацию части затрат в связи с производством колесных транспортных средств, а также узлов и агрегатов к ним. Согласно предстоящим изменениям, большинство автокомпаний и поставщиков автокомпонентов, даже подписавших специнвестконтракты и взявших на себя дополнительные обязанности по инвестициям в локализацию и производство, будут лишены возможности получения компенсации импортных пошлин.

Исключение затронет лишь ряд автокомпаний, у которых еще действует подписанное с правительством соглашение о промышленной сборке №166 (№ 566 — для производителей компонентов). Начиная с 2005 г. именно этот документ, содержащий основные требования по объемам инвестиций в локализацию производства в России, считался основным при регулировании взаимоотношений автомобильной отрасли с чиновниками [40].

В рамках ВТО в качестве допустимой адресной поддержки предприятий, субсидирования процентных ставок и преференций при госзакупках предложено рассматривать:

– инициация рассмотрения антидемпинговых расследований,
– использование специальных защитных мер,
– методы экономической дипломатии,
– развитие институтов частно-государственного партнерства.

В современных условиях усиления противостояния на мировой арене России, в первую очередь, США и проведения ими жесткой санкционной стратегии обусловливает фактическое игнорирование норм и правил ВТО всеми участниками мировых рынков товаров и услуг. При этом рынок вооружений не подпадает под регулирование ВТО. Для обеспечения восстановлений инновационного промышленного потенциала России такое игнорирование должно, в первую очередь, быть связано с обеспечением потребностей на внутреннем рынке. При прямом выходе субсидируемой продукции на экспорт в целях избегания применения антидемпинговых расследований. Компенсационных пошлин и пр., следует заключать соответствующие межгосударственные соглашения на поставку или подготовить специализированный пакет документов, доказывающий неприменение недопустимых мер поддержки для экспорта. Необходимость переориентирования китайских экспортных потоков с США на другие страны, со стороны именно компаний КНР (через представителей государства в ВТО) могут быть возбуждены подобные расследования, поскольку в бизнесе в отличие от геополитических целеполаганий жесткая конкуренция имеет место, и китайские компании широко стали использовать механизмы ВТО для подавления своих конкурентов на внешних рынках.

ГЛАВА 7

ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕР ДОЛГОСРОЧНОЙ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ

Согласно отчету Всемирного банка (2019 г.) банковский сектор России остается на стабильном уровне развития. даже несмотря на вводимые санкции со стороны стран Запада и возможность применения вторичных санкций, в т.ч. к банковскому сектору. ЦБ РФ предпринимает достаточно вовремя, по оценке экспертов ВБ [41], шаги по устранению возникающих рисков по ускоренному росту потребительского кредитования, при этом одновременно продолжая «очистку» банковского сектора, путем отзыва лицензий некоторых небольших банков, сосредоточив внимание на финансовом оздоровлении крупных финансовых учреждений. Эксперты выражают некое удивление. Что банковский сегмент укрепляется при достаточно скромном экономическом росте. Характерно, что корпоративный спрос на новые кредиты превышается, как со стороны крупного бизнеса в рублях вырос на 11,4% по данным на 01.05.2019 года, так и субъектов малого и среднего бизнеса. При этом, реальное кредитование малых и средних предприятий де факто стагнирует, несмотря на различные правительственные меры, направленные на поддержку деятельности малых и средних предприятий и стимулирование экспорта, его диверсификации. Характерным для России явлением становится существенное укрупнение хозяйствующих субъектов банковского сектора, в т.ч. положительные результаты деятельности только Сбербанка составляют около 30% общих активов банковской системы России, которая в целом дает бюджету страны около 37% общей доходной части [41]. По состоянию на 1 апреля 2019 г. топ-5 банков России генерируют 57% всей прибыли банковского сектора и госкорпораций.

В 2019 году правительство России приняло ряд Постановлений по развитию механизма субсидирования деятельности МСП и более активного использования ими кредитных ресурсов. Национальный Проект по МСП и поддержки индивидуального предпринимательства предусматривает предоставление 261,8 млрд руб. (4 млрд долл. США) государственных средств на улучшение доступа МСП к финансированию со значительным субсидированием банковских процентных ставок. Планируется, что объем субсидий в рамках новой программы Корпорация экономического развития увеличит кредитование малого и среднего бизнеса с 2019 года («Программа 8.5»). В рамках этой программы участвующие банки (в настоящее время 70 банков) получают компенсацию за разница между процентной ставкой, при которой они кредитуют МСП (ограниченные 8,5%), а рыночная ставка с компенсацией не более чем разница в 1,5-2,75%. Для этого из федерального бюджета в 2019 году выделено 9,2 млрд рублей (142 млн долл. США), который, как ожидается, составит 1 трлн руб. (15,4 млрд долл. США) для субсидирования МСП. В целом планируется, что банки выдадут 10 трлн рублей в виде субсидированных ссуд МСП в 2019-2024 гг., из федерального бюджета дотации на эти цели достигают 56 млрд руб. (862 млн долларов США) в 2019-2021 гг. [41]. Эксперты обращают внимание на факт того, что Правительство РФ в 2019 г. нацеливает свою деятельность на обеспечение дифференцированных налоговых льгот, преимущественно субъектам МСП, в т.ч. утверждая предложения региональных властей в части создания зон специальных хозяйственных режимов свободных экономических зон.

Таким образом, исходя из оценочных данных Группы ВБ, своевременно и правильно сделан акцент Правительством России на диверсификацию экспортабельного потенциала за счет субсидирования процентных ставок, возмещения части затрат при осуществлении экспортных операций при поставках несырьевой группы товаров. Однако, в силу многочисленности существующих нормативных актов по субсидированию и компенсации затрат экспортеров в России реальным хозяй-

ствующим субъектам, обладающим экспортным потенциалом, трудно самостоятельно сориентироваться и выстроить оптимальную маркетинго-финансовую стратегию проведения внешнеторговой операции. Особенно данный факт имеет место применительно к группе МСП.

В связи с изложенным, полагаем:

Во-первых, целесообразным в качестве потенциальной рекомендации Российскому экспортному центру выпустить брошюру, которая бы четко охватывала все преимущества и компенсации из федерального и региональных бюджетов экспортерам при осуществлении ими внешнеторговых поставок.

Во-вторых, использовать для внешнеторговых сделок специализированных посредников, которые специализируются на определенных рынках страновых и товарных, знают зарубежные регулирующие нормы, общепринятую мировую практику поведения на специализированных внешнеторговых рынках и пр. тонкости внешнеторговой деятельности.

Характерен тот факт, что эксперты ВБ на период 2019-2021 гг. указывают на развитие экспортного потенциала России в части реализация информационных услуг и поставки их на экспорт. Они объясняют это деиндустриализацией экономики страны и ее отраслевым сдвигом на производство услуг, привлекая при этом неформальный труд и прибывающих из стран ЕАЭС мигрантов. При этом перспектива России в части роста неформализованной (или серой) занятости и выплат зарплаты соответственно оценивается как возрастающая, чему будут способствовать и негативные процессы демографического характера [41]. Опросы группы ВБ показывают, что вероятность неформальной занятости в России растет в среде тех, кто получил только начальное образование. Однако, лица, получившие высшее образование, часто оказываются невостребованными в регионах постоянного проживания, что связано также с медленным восстановлением индустриально-производственного потенциала России. Отсюда эксперты ожидают, что в России продолжится отток трудоспособного населения в крупные города, и налогооблагаемая база занятых будет сокращаться

в связи со старением населения и ухода их с официальной работы.

В 2019 г. ВТО выпустила отчет по развитию мировой торговли, где достаточно красочно отразила потенциальные ожидания от России, аргументируя преимущественно эффективность санкционной политики стран Запада против РФ. (таблица 8)

Таблица 8

Мировая торговля товарами и услугами (тенденции изменения) ТОП 20-ти ведущих экономик мира

Рейтинг среди 20-ти ведущих экономик мира	2008 г.	2018 г.
1.	США	США
2.	Германия	Китай
3.	Япония	Япония
4.	Франция	Франция
5.	Китай	Германия
6.	Великобритания	Великобритания
7.	Нидерланды	Нидерланды
8.	Италия	Гон-Конг, КНР
9.	Ю.Корея	Ю.Корея
10.	Канада	Италия
11.	Испания	Индия
12.	Россия	Сингапур
13.	Сингапур	Канада
14.	Бельгия	Мексика
15.	Гон-Конг, КНР	Испания
16.	Индия	Бельгия
17.	Мексика	*Россия*
18.	Швейцария	Швейцария

19.	Китайский Тайбей	Ирландия
20.	Ирландия	Китайский Тайбей

Источник: [42, с. 10]

Таким образом, исходя из приведенных данных ВТО по-прежнему находится на позиции исключительного расширения внешней торговли как фактора экономического роста, рассматривая единое глобальное мировое хозяйство как единый организм, не имеющий национальных интересов отдельных стран, и оценивающая потенциал развития экспорта страны исключительно от способности попадания в Глобальные цепочки формирования стоимости, реализуемые по линии ТНК. Отсюда вполне правдоподобным выглядит инициатива президента США Д. Трампа о недостаточно результативности функционирования ВТО в современных условиях, непонимания ею трансформационных процессов в мировом хозяйстве [53].

Существенное значение для совершенствования и развития экспортного потенциала России несырьевыми товарами является более либеральное отношение к вопросам номенклатуры товаров, подпадающих под экспортный контроль. В частности, такие государства как Китай, Индия, государства Ближнего и Среднего Востока выражают готовность более тесного взаимодействия в области научно-технического и военного сотрудничества. В этой связи целесообразно оптимизировать номенклатуру строго запрещенных к экспорту товаров, включая технологии и продукцию двойного назначения.

В этой связи 19 февраля 2019 г. был опубликован проект Указа Президента РФ, которым планируется утвердить перечень иностранных государств и видов товаров, подлежащих экспортному контролю, в отношении которых применяется режим безлицензионного экспорта. Он нацелен на создание более благоприятных условий экспорта отечественной высокотехнологичной продукции путем снижения административной нагрузки на участников ВЭД и барьеров при вывозе отдельных видов подконтрольной продукции.

Согласно ст. 19 ФЗ от 18 июля 1999 г. (№ 183-ФЗ) «Об экспортном контроле» в отношении иностранных государств, которые следуют общепризнанным принципам и нормам международного права в сфере нераспространения оружия массового поражения и средств его доставки, соблюдают международные требования экспортного контроля, а также участвуют в региональной интеграции совместно с Российской Федерацией, может быть введен режим безлицензионного экспорта отдельных видов контролируемых товаров [44]. Этот раздел может способствовать устранению такого барьера экспорта продукции двойного назначения, как неочевидность (избыточность) контроля за экспортом отдельных видов продукции.

Ряд экспортеров отмечает, что при вывозе продукции, которая широко распространена и общедоступна на международном рынке (например, медицинские препараты, некоторые товары нефтехимической отрасли и пр.), практика прохождения процедуры получения разрешения на экспорт таких товаров только административно усложняет возможность расширения и диверсификации экспорта. При этом идет рост стоимости и увеличение сроков поставки, что, в целом, негативно влияет на международную конкурентоспособность российского экспорта.

Таким образом, цель этой меры — сокращение административных процедур и барьеров в сфере международной торговли, предусмотренное подпунктом «б» пункта 14 Указа Президента РФ от 7 мая 2018 г. (№ 204). Ее реализация предусмотрена федеральным проектом «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» национального проекта (программы) «Международная кооперация и экспорт» (Паспорт проекта утвержден протоколом заседания президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам от 24 декабря 2018 г. № 16). Так в срок до 1 июня 2019 г. должен быть определен перечень иностранных государств и видов контролируемых товаров, в отношении которых может быть установлен режим безлицензионного экспорта, однако оперативной информации пока по этому вопросу нет. Например,

Камчатский край, обладая главным образом, экспортабельностью в области поставок пищевой продукции, также ставит вопрос о возможности применимости экспортного контроля к поставляемой на Камчатку продукции для модернизации технологических линий и производств региона. Например, при ввозе иностранного товара в процессе его использования в предпринимательской деятельности возникает необходимость вывоза или при помещении неисправных комплектующих под таможенную процедуру реэкспорта после завершения ремонта иностранного оборудования, ранее помещенного под таможенную процедуру переработки на таможенной территории. Одним из условий помещения товара под таможенную процедуру реэкспорта является соблюдение запретов и ограничений, обусловленных экспортным контролем [45].

Для повышения доли экспорта в Российском внешнеторговом обороте согласован ряд ветеринарных сертификатов на поставки российской продукции в Сингапур, ОАЭ, Японию, Иран, Республику Корея, Катар и Кувейт, разрешающие ввоз продукции птицеводства из России. ОАЭ запретили ввоз живой птицы из ряда регионов России, вопрос урегулируется в настоящее время.

В частности, к примеру Катар снял запрет на экспорт термически необработанной продукции из мяса птицы, а также живой домашней птицы, инкубационного яйца и генетического материала домашней птицы из благополучных по высокопатогенному гриппу птиц регионов Российской Федерации.

В дополнение к этому согласно информации, предоставленной Россельхознадзором (от 25 марта 2019 г. № ФС-КС 7/7387), Кувейт разрешил ввоз продукции птицеводства из России, за исключением Ростовской области. Из указанного региона разрешен ввоз лишь продукции, обработанной термически при температуре 70°С. Экспорт продукции птицеводства стал невозможным по причине регистрации в регионе высокопатогенного гриппа птиц.

В части поставок продукции животноводства, следует отметить, что все страны ЕАЭС достаточно оперативно регули-

руют данный вопрос. В частности, Казахстан ввел ограничения на поставку продукции животноводства и птицеводства из России. Так, например, в феврале 2019 г. Казахстан ввел запреты на ввоз восприимчивых к ящуру животных и продукции из них, в том числе готовой, а также бывшего в употреблении оборудования для их содержания, убоя и переработки с территорий Хабаровского (с 5 февраля 2019 г.) и Приморского (с 14 января 2019 г.) краев.

Причиной введения запрета являются вспышки ящура в указанных регионах, уведомления, о чем были направлены Россией в Международное эпизоотическое бюро.

Объемы экспорта мясной продукции, а также оборудования для переработки мяса и птицы из Приморского и Хабаровского краев были, правда, незначительными. Согласно статистическим данным ФТС России, в 2017-2018 годах в Казахстан поставлялась продукция животноводства (колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов или крови, пищевые продукты, изготовленные на их основе) из Приморского края: — 368 кг на сумму 4,3 тыс. долл. США в 2017 году и 74 кг на сумму 1 тыс. долл. США в 2018 году.

Что касается оборудования, в 2018 году из Хабаровского края в Казахстан было поставлено оборудование для переработки мяса или птицы на сумму 698 долл. США.

Казахстан ввел временный запрет на ввоз живой птицы и продукции птицеводства, а также бывшего в употреблении оборудования для содержания, убоя и разделки птиц из Воронежской области (с 8 февраля 2019 г.) и Краснодарского края (с 30 января 2019 г.), за исключением продукции, прошедшей тепловую обработку при температуре не менее 700 0С в связи со вспышкой высокопатогенного гриппа птиц в Воронежской области и болезни Ньюкасла в Краснодарском крае.

По статистическим данным ФТС России, в 201-2018 годах в Казахстан поставлялась продукция птицеводства — мясо и пищевые субпродукты домашней птицы свежие, охлажденные или замороженные, яйца птиц в скорлупе, свежие, консервированные или вареные и яйца птиц без скорлупы и яичные

желтки, свежие, сушеные, сваренные на пару или в кипящей воде, формованные, за-мороженные или консервированные другим способом, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ)из Краснодарского края. Из Воронежской области поставки не осуществлялись. В 2017 году экспорт выше названной продукции из Краснодарского края составил сумму в размере 174 тыс. долл. США, а в 2018 г. — сумму 405 тыс. долл. США. В 2018 году около 6% экспорта продукции птицеводства из Краснодарского края шло именно в Казахстан.

Из Краснодарского края и Воронежской области осуществлялись поставки оборудования, используемого в птицеводстве и при изготовлении продуктов из мяса птицы, в т.ч. машины и механизмы для приготовления кормов для животных и оборудование для переработки мяса или птицы. Так, в 2017 году из Краснодарского края было поставлено указанного оборудования на сумму 40,6 тыс. долл. США, а в 2018 году — на сумму 62,6 тыс. долл. США. Из Воронежской области, соответственно, экспорт составил в 2017 г. — 427,7 тыс. долл. США и 2018 г. — 16,7 тыс. долл. США.

Учитывая настойчивые рекомендации России ОЭСР и ВТО расширять экспорт услуг, и разделяя точку зрения, что данный сегмент имеет высокий экспортный потенциал, правительством РФ реализуется комплекс мер по государственной поддержке экспорта услуг.

С января 2019 г. в соответствии согласно ПП РФ (29 декабря 2018 г. № 1723) отменено требование о предоставлении обеспечения исполнения обязанности по уплате таможенных пошлин, налогов в отношении следующих культурных ценностей:

– вывозимых в целях их экспонирования на выставках организациями, осуществляющими хранение и экспонирование культурных ценностей в рамках процедуры временного вывоза;

– перевозимых по территории России в рамках процедуры таможенного транзита;

– передаваемых в качестве дара государственным и муниципальным музеям при их транзитной перевозке по территории России.

В качестве основания для освобождения от предоставления указанного обеспечения выступает подтверждение Минкультуры России соблюдения, описанных выше условий. Такое подтверждение можно получить, подав заявление в Минкультуры России с приложением необходимых документов (в том числе заявление о подтверждении соответствия установленным условиям с приложением списка культурных ценностей с их описанием и цветными изображениями, экспертные заключения об отнесении вывозимых предметов к культурным ценностям, договор на временное экспонирование за рубежом). Срок рассмотрения заявления и направления соответствующего уведомления составляет 10 рабочих дней. Если документы были представлены заявителем в электронном виде, то уведомление направляется также в электронном виде по электронной почте.

С января 2019 г. начали действовать правила обязательной классификации объектов туристской индустрии (ФЗ от 5 февраля 2018 г. № 16-ФЗ), которым были введены требования к обязательной классификации объектов туристской индустрии: гостиниц, горнолыжных трасс, пляжей.

Объекты туристской индустрии должны использовать в своей деятельности и указывать в рекламных материалах только присвоенную категорию. При выявлении несоответствия гостиницы и иного средства размещения требованиям классификации объектов туристской индустрии действие свидетельства о присвоении той или иной категории приостанавливается.

Указанные выше требования (в части введения административной ответственности за несоблюдение требований классификации) будут вводиться в несколько этапов:

– с 1 июля 2019 г. — в отношении гостиниц с номерным фондом более 50 номеров;

– с 1 января 2020 г. — в отношении гостиниц с номерным

фондом более 15 номеров;

– с 1 января 2021 г. — в отношении всех гостиниц.

В соответствии с положением о классификации гостиниц (ПП РФ от 16 февраля 2019 г. № 15833) туристские объекты (гостиницы) классифицируются по системе «звезд» (от 0 до 5 звезд).

Классификация мест размещения (гостиниц, курортных отелей, апарт-отелей, домов отдыха и пансионатов) осуществляется по требованиям (критериям), которые включают в себя в том числе следующие составляющие оценки:

– здание и прилегающая территория (освещение, стоянка, вывеска, вход);

– номерной фонд (доля одноместных и двуместных номеров, площадь номера, санузел, звукоизоляция и т.д.);

– услуги (время работы службы приема, уборка, швейцар, смена белья и т. д.);

– услуги питания (обслуживание, виды питания, обслуживание в номере);

– требования к персоналу и его подготовке (письменные внутренние стандарты, внешний вид).

Чем выше категория гостиницы, тем большему числу критериев она должна соответствовать. Введение системы классификации туристских объектов с учетом уровня их сервиса может способствовать стимулированию экспорта туристских услуг путем привлечения иностранных туристов в объекты с подтвержденным уровнем сервиса.

Все это должно сформировать более благоприятные условия для развития туризма в России — сегмента достаточно привлекательного для иностранных потребителей.

Именно на расширения привлечения иностранных граждан для туризма или обучения направлены меры по изменению визовой системы России. Иностранный гражданин имеет изменить цель поездки при продлении обыкновенной российской учебной визы для получения образования по очной или очно-заочной форме или после завершения подготовительного обучения при поступлении на основной курс образовательной

программы, имеющей государственную аккредитацию; или при переходе на основную образовательную программу нового уровня, имеющую государственную аккредитацию (например, с программы бакалавриата на программу магистратуры).

Указанные изменения в законодательстве могут способствовать росту экспорта образовательных услуг за счет введения возможности продления учебной визы с изменением цели поездки (исключает необходимость получения новой визы). (ПП РФ от 19 января 2019 г. № 14) и ПП РФ (от 9 июня 2003 г. № 335).

Существенную роль в диверсификации экспортного потенциала России играет роль взаимодействия со странами Евразийского Союза. В частности, страны ЕАЭС снизили ввозные пошлины на товары, используемые в качестве сырья или полуфабрикатов. ЕЭК своими решениями ввела нулевые ввозные пошлины на ряд товаров, которые могут использоваться в качестве сырья, материалов, комплектующих или оборудования при производстве продукции в государствах-членах ЕАЭС (таблица 9).

Таблица 9

Изменения и тенденции в регулировании несырьевого экспорта в России и мире. I квартал (май 2019)

Наименование продукции	Коды ТН ВЭД ЕАЭС	Срок введения нулевой ввозной пошлины	Основание для введения меры
Отдельные виды рыбы	0301 91 900 0 0301 99 110 0	28 февраля 2019 г. — 28 февраля 2022 г.	Решение Совета ЕЭК от 18 января 2019 г. № 3
Нити полипропиленовые для производства ковров	5402 63 000 1	22 марта 2019 г. — 29 февраля 2022 г.	Решение Совета ЕЭК от 22 февраля 2019 г. № 12

Источник: [18, с. 19]

Потенциально снижение пошлин на отдельную продукцию может повысить международную конкурентоспособность

российских товаров, при производстве которых эта продукция используется, за счет снижения производственных издержек. Указанные решения могут повлиять на работу производителей готовой пищевой продукции из рыбы, ковров.

Расширен перечень технологического оборудования, при ввозе которого на территорию России не взимается НДС. ПП РФ от 20 февраля 2019 г. № 168 были внесены изменения в перечень технологического оборудования, аналоги которого не производятся в Российской Федерации, ввоз которого не подлежит обложению НДС (далее — Перечень), утвержденный постановлением Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2009 г. № 372. В Перечень были добавлены: подборщик соли Dart SH1000; линия отбелки Complexa; линия Colora для крашения Pad Steam и промывки после печати. Были добавлены, также, установка OFP 168/OFP по переработке сортов жирной рыбы и рыбных отходов в рыбную муку с системой для получения рыбьего жира и упаковки рыбной муки в мешки, производитель A and S Thai Works Co., Ltd и технологическая линия по производству нитроцеллюлозы, производитель Bowas-Induplan Chemie Ges.m.b.H., Австрия. Тем самым создаются условия для формирования технологической базы производственного потенциала России для более устойчивого экспорта.

Для развития экспорта услуг в 2019г. был подписан АО «РЖД Логистика» и Контейнерной корпорацией Индии (CONCOR), крупнейшим опера-тором железнодорожных контейнерных перевозок в Индии, меморандум о взаимопонимании, способствующий развитию формированию транспортного коридора Север-Юг. Международный транспортный коридор (МТК) Север-Юг (INSTC — International North South Transportation Corridor) — самый короткий мультимодальный транспортный коридор, связывающий Индию с Россией и Европой через Индийский океан, Персидский залив и Иран. Груз из порта Мумбаи (Индия) может быть доставлен в порт г. Бендер-Аббас (Иран), а оттуда по суше в г. Бендер-Энзели (Иран) или порт Амирабад (Иран). Затем товары через Каспийское море могут

быть отправлены в российский порт г. Астрахань и далее в Европу через территорию Россию.

В рамках Меморандума будет организована работа по развитию перспективных логистических проектов в сфере контейнерных перевозок между Россией и Индией, а также по разработке качественных логистических услуг, направленных на повышение эффективности маршрута МТК Север-Юг. Развитию международного транспортного коридора во многом будет способствовать и дальнейшее расширение торгово-экономического сотрудничества между Россией и Индией. Так, Министерство торговли и промышленности Индии ставит своей целью увеличение объемов двусторонней торговли товарами и услугами до 50 млрд долл. США к 2025 г.

По данным ФТС России, объем двусторонней торговли товарами между Россией и Индией в 2018 году составил 10,97 млрд долл. США. Объем взаимной торговли услугами в 2018 году, по данным ЦБ РФ, находился на уровне около 1 млрд долл. США.

Среди основных перспективных направлений дальнейшего взаимодействия выделяются сельское хозяйство, энергетика, цифровая экономика (в том числе развитие искусственного интеллекта), военно-техническое сотрудничество, инфраструктура и образование.

Индия и Евразийский экономический союз (ЕАЭС) обсуждают возможность подписания соглашения о свободной торговле (FTA). Были проведены два опроса, чтобы получить данные об индийской промышленности и возможности получения обратной связи от торговли между двумя регионами и преимущества, которые индийская промышленность может извлечь из соглашения о свободной торговле [46]. В качестве преимуществ от функционирования между ЕАЭС и Индией указываются стимулирование взаимной торговли и инвестиционного сотрудничества, снятие барьеров в коммерческом сотрудничестве и дальнейшее обеспечение большего доступа на рынок для индийского предпринимательского корпуса. Причина интереса индийцев к общему рынку ЕАЭС связана с бо-

лее высокой платежеспособностью внутренних рынков стран Союза по сравнению с достаточно емким внутренним рынком Индии, где демографический прирост населения только в 2019 г. составил около 11 млн чел, при этом прогноз численности составляет на 2019 г. 1,370 млн чел при стабильном уровне прироста в размере 1,26% в год [47]. При этом пространство ЕАЭС рассматривается как плацдарм выхода в дальнейшем в Европу. Характерно, что более 80% респондентов в Индии [46] занимаются экспортом и импортом на территорию стран ЕАЭС, при этом четверть из них имеют совместные предприятия с местными компаниями. Указывается на необходимость укрепления расширения взаимодействия с исторически стратегическим партнером — Россией, но такие государства, как Казахстан и Беларусь являются с позиции индийского предпринимательского корпуса предпочтительными направлениями для развития индийской промышленности в регионе. Ключевыми отраслями для бизнеса, представляющими интерес для индийской промышленности, являются — производственный сектор составляет — это около 45% совокупного объема взаимной торговли товарами и услугами; продукты питания — 40% и фармацевтические препараты / здравоохранение — 16% каждый и химические продукты — 14%. Основные проблемы, препятствующие торговле и инвестициям между Индией и ЕАЭС по мнению индийских респондентов выступают: 60% респондентов считают, что финансовые проблемы составляют 60% возникающих трудностей для торговля и инвестиций между двумя регионами; 24% респондентов индийской промышленного сектора указывают на проблемы логистики, или трудности вхождения в транспортную составляющую внешнеторгового оборота Индии и ЕАЭС; 22% респондентов указали проблемы доступа к рынкам — ввозные пошлины, таможенные барьеры; 9% респондентов считают, что Индии необходимо улучшить свой бренд «Сделано в Индии» в регионе ЕАЭС.

С точки зрения позитивных ожиданий от ЗСТ между Индией и ЕАЭС, респонденты указывают следующие направления:

– Диверсификация корзины товаров и услуг между дву-

мя регионами;

– Обеспечение необходимой основы для смягчения торговых барьеров;

– Улучшенная логистика и связь между двумя регионами;

– Более оперативный и смягченный консульский режим;

– ЗСТ может сделать Индию центром услуг, основанных на знаниях, улучшая образ Индии в том числе с продвижением на европейский континент [46].

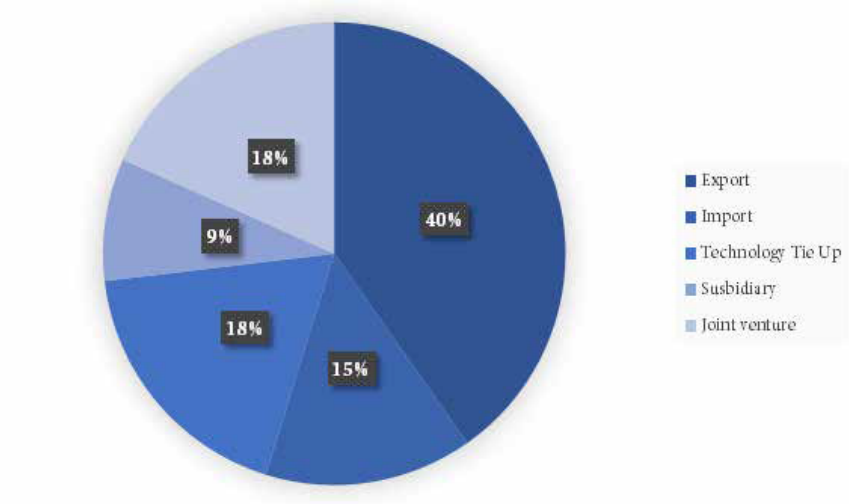


Рисунок 6. Характер бизнеса индийских компаний в странах ЕАЭС — 2018-2019 г.г. Источник: [46].

Характеризуя современный уровень взаимодействия Индии и ЕАЭС, следует подчеркнуть, что индийская промышленность активно задействована в странах Экономического союза. Indian Inc изучает дальнейшие направления сотрудничества с ЕАЭС и перспективы расширения их коммерческого участия и диверсификации двусторонне формируемой корзины товаров и услуг.

Ориентированность индийской промышленности в странах-членах ЕАЭС отражена на рисунке 6, где обозначены сектора — технологии 27,78%; импорт 22%; субподряд — 12,96%; совместные предприятия — 27,78%; экспорт 61%.

Основные отрасли: здравоохранение, фармацевтика, про-

мышленные товары, производство продуктов питания, сельскохозяйственные продукты и услуги, в т.ч. финансовые и юридические услуги, информационные технологии; сотрудничество в ВТС, химической и горнодобывающей отраслях, развитие систем городского транспорта и др.

Особое место в ЗСТ, по мнению 80% респондентов, имеет значение выстраивания международного транспортного коридора Север — Южный коридор, который будет способствовать расширению торговли между Индией и ЕАЭС, а также будет содействовать выходу индийского предпринимательского корпуса на европейский рынок.

Таким образом, в рамках настоящей работы мы вправе высказать предположение, что диверсификация экспортного потенциала находится в прямой зависимости от скорости заключения Соглашения о ЗСТ между ЕАЭС и Индией. В Индии используется достаточно эффективно линейка существующих и имеющих широкое распространение в мировой практике финансовых инструментов поддержки экспорта, в т.ч. ориентированных на малый и средний бизнес. Взаимообмен в этой области, как распространение инструментария российской практики позволит усилить поддержку технологического и инновационного экспорта в третьи страны.

Существенное значение для развития экспортного потенциала России играет, как уже отмечалось, сотрудничество в рамках ЕАЭС. По оценке представителя Посольства ФРГ, уровень интеграции Белоруссии и России традиционно высок, поэтому влияния на интегрированность экономик этих двух стран взаимодействие с прочими странами ЕАЭС не играет существенной роли. С позиции влияния стран ЕС на политику Казахстана, Армении и Кыргызстана сделан вывод, что прежние ССТ с ЕАЭС заменены более конструктивным взаимодействием с ЕАЭС. В связи с этим зона влияния ЕС сокращена. Существующие недостатки в развитии взаимной торговли связаны, преимущественно. С неразвитостью внутренних рынков и проблемы обеспечения стимулирования внутреннего спроса на них. Имевший ранее место импорт современных техноло-

гий стал в страны ЕАЭС существенно дороже, в связи с чем европейские эксперты будут активизировать пропаганду негативного влияния этого удорожания на процесс модернизации [48].

О значимости взаимодействия для экономики России со странами ЕАЭС говорит также результаты функционирования Соглашения о ЗСТ между ЕАЭС и Республикой Вьетнам (Приложение 3). Развитие международного взаимодействия ЕАЭС с третьими странами — это устойчивая основа повышения в т.ч. экономической суверенности функционирования национальных хозяйства ЕАЭС, и в т.ч. России.

Потенциал заключения соглашений об ассоциации с ЕС в связи с нарастанием возможностей ЕАЭС существенно падает. В этой связи ЕС вынужден вести переговоры с ЕАЭС, не рассматривая возможности сепаратных контактов с каждым из членов Союза [49].

Формирование национальной системы поддержки экспорта за счет реализации межотраслевых инструментов финансовой и нефинансовой поддержки, улучшения регуляторного климата и формирования эффективной инфраструктуры, включая региональную и международную сеть с достижением:

1. Охвата мерами поддержки экспорта 12 000 экспортеров (потенциальных экспортеров)
2. Обеспечение мер кредитно-страховой поддержки на уровне проникновения 12% в объеме несырьевого неэнергетического экспорта.

Комплекс мер для сокращения барьеров в сфере международной торговли, предусматривает следующие мероприятия:

– Создание необходимого набора инструментов финансовой поддержки в т.ч. кредитной (в том числе по льготным ставкам), страховой и гарантийной поддержке;

– Обеспечение широкого комплекса нефинансовых услуг для экспортеров: юридико-консультационная и информационно-аналитическая поддержка, поиск партнеров, участие в тендерах тд.;

– Развитие для масштабирования поддержки, прежде

всего нефинанасовой, субъектах РФ;

– Создание сети международного присутствия для оказания услуг экспортерам на целевых рынках, а также наработки компетенций и поиска партнеров за рубежом;

– Продвижение странового бренда «Сделано в России», для целей позиционирования РФ, как надежного партнера, а ее продукции, как технологичной, качественной и экологичной;

– Содействие формированию экспортной среды в России и развитие экспортной инициативы за счет реализации образовательного проекта АО «РЭЦ»;

– Обеспечение качественного информационно-аналитического сопровождения участников ВЭД путем создания Аналитического конъюнктурного центра и обеспечения его присутствия в сети Интернет.

– Создание условий для выхода новых российских производителей на зарубежные рынки;

– Сохранение и последующее упрочение позиций товаров и услуг из России на мировых рынках;

– Обеспечение диверсификации (как продуктовой, так и географической);

– Завершение формирования на базе АО «Российский экспортный центр» единого центра координации и поддержки экспорта;

– Развитие финансовых и нефинансовых инструментов поддержки экспорта;

– Увеличение объемов несырьевого экспорта как одного из основных драйверов развития экономики;

– Снижение административных и регуляторных барьеров, части валютного контроля, возврата НДС, таможенного контроля, для осуществления экспортной деятельности российских компаний на внешних рынках [50].

Индикаторы системных мер развития международной кооперации и экспорта с 2017 по 2020 года отражены в таблице 10.

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. № 204 в части поддержки экспорта следует предусмотреть решение следующих задач:

Таблица 10

Целевые индикаторы системных мер развития международной кооперации и экспорта

Индикатор	2017	2018	2019	2020
Объем экспорта, поддержанного с участием группы РЭЦ (в т.ч. в рамках реализации агентской функции Правительства Российской Федерации) (млрд долл. США)	20,3	29,7	34,7	33,0
Объем экспорта, поддержанного в рамках реализации агентской функции Правительства Российской Федерации с участием группы РЭЦ (млрд долл. США)	8,3	13,7	15,7	13,0
Количество экспортеров, воспользовавшихся услугами группы РЭЦ, в том числе образовательными услугами, услугами Аналитического конъюнктурного центра, услугами по лицензированию экспортных поставок и проч. включая услуги, предоставляемые онлайн (ед.)	6 600	7 400	7 700	8 000
Количество экспортеров, поддержанных в рамках реализации агентской функции Правительства Российской Федерации с участием группы РЭЦ	3 200	3 500	3 700	3 900
Количество точек присутствия в субъектах Российской Федерации, через которые реализуются программы РЭЦ по поддержке экспорта (ед.)	30	35	40	40
Объем несырьевого экспорта, поддержанного группой РЭЦ через различные форматы международного присутствия (млрд долл. США)	0,1	0,4	1,7	2,2
Объем экспорта, поддержанного в рамках реализации агентской функции Правительства Российской Федерации с участием группы РЭЦ (млрд долл. США)	8,3	13,7	15,7	13,0

Продолжение таблицы 10

Количество экспортеров, воспользовавшихся услугами группы РЭЦ, в том числе образовательными услугами, услугами Аналитического конъюнктурного центра, услугами по лицензированию экспортных поставок и проч. включая услуги, предоставляемые онлайн (ед.)	6 600	7 400	7 700	8 000

Источник: [18, с. 19].

– ориентация промышленной, аграрной и торговой политики, включая применяемые механизмы государственной поддержки, на достижение международной конкурентоспособности российских товаров (работ, услуг) в целях обеспечения их присутствия на внешних рынках;

– сокращение административных процедур и барьеров в сфере международной торговли, включая отмену избыточных требований при лицензировании экспорта и осуществлении валютного контроля, организация (к 2021 году) взаимодействия субъектов международной торговли с контролирующими органами по принципу «одного окна»; завершение создания гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспорта (к 2021 году), включая расширенное предэкспортное, экспортное и, при необходимости, акционерное финансирование, лизинг и долгосрочные меры поддержки;

– устранение логистических ограничений при экспорте товаров с использованием железнодорожного, автомобильного и морского транспорта, а также строительство (модернизация) пунктов пропуска через государственную границу Российской Федерации;

– создание единой системы институтов продвижения экспорта, предусматривающей модернизацию торговых представительств Российской Федерации за рубежом;

– участие в завершении формирования в рамках Евразийского экономического союза общих рынков товаров, услуг, капитала и рабочей силы, включая окончательное устранение

барьеров, ограничений и отмену изъятий в экономическом сотрудничестве, при одновременном активном использовании механизмов совместной проектной деятельности.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное научное исследование позволяет сделать концептуальные научные выводы и дать практические предложения, которые создают основу для разработки гибкой линейки финансовых инструментов поддержки экспорта, включая предэкспортное и экспортное финансирование, иные меры долгосрочной финансовой поддержки с учетом обязательств Российской Федерации в рамках ВТО.

1. Функциональный анализ современных зарубежных финансовых инструментов поддержки крупномасштабного экспорта машин, оборудования, услуг производственного характера позволяет сделать вывод, что все рассмотренные выше методы и формы имеют место не только в раздельности, и в гибком сочетании друг с другом. Адаптация зарубежного опыта к российской практике применительно к расширению экспорта машинотехнической продукции, комплектного оборудования и технологических линий, оказания услуг производственного характера (строительство производственных объектов, включая объекты инфраструктуры) позволяет повысить долю несырьевого экспорта в российском внешнеторговом обороте.

2. Результативность принимаемых мер государственной поддержки по линии Правительства России достаточно высока как по сумме выделяемых средств, так и их диверсифицированности и адресной направленности, включая предприятия малого и среднего бизнеса. Следует подчеркнуть наличие в России актуализированной нормативно-правовой, законодательной базы для этих целей и своевременность внесения необходимых для стимулирования несырьевого экспорта изменений по линии Правительства РФ.

3. Учитывая нормативно-правовую пассивность ВТО в части неприменимости использования санкционных политик отдельными странами и необходимостью принятия контрсанкций, что в целом отрицательно сказывается на перспективах развития мировой торговли в целом, представляется

допустимой прямая финансовая поддержка экспортоориентированным предприятиям, в т.ч. при частичном или полном выносе производственной цепочки на территорию стран ЕАЭС.

4. С прогрессирующим процессом реиндустриализации экономики России и восстановлением ее международного конкурентоспособного промышленно-технологического потенциала использование таких форм финансовой линейки как лизинг, форфейтинг, факторинг и пр. будет получать свое поступательное развитие.

5. Для финансирования поставок за пределы таможенной границы России комплектных предприятий, технологий и оказания услуг производственного характера целесообразно расширить практику использования возможностей Консенсуса ДОЭК ОЭСР, поскольку практика применения которых в настоящее время остается исключительно в отраслевом ведении соответствующих министерств или ведомств России (например. Минатомэнерго и ГК «Росатом»).

6. Для обеспечения экспортной диверсификации российских производителей необходимым условием выступает их конкурентоспособность, в т.ч. на внутреннем и внешнем рынках. Следует четко придерживаться правила, что выход на экспорт целесообразен только в случае, если внутренний рынок уже насыщен данной продукцией. Для обеспечения спроса внутреннего рынка уровень господдержки, выступая решающим фактором конкурентоспособности, достаточно редко является фактором, рассматриваемом в Антимонопольной службе. На внешнем рынке при условии сохранения членства России в ВТО эта поддержка при достаточно большом объеме поставок и устойчивости связей может привести к комплексу мер расследований и наложения санкций.

7. ВТО и ОЭСР расценивает экспортный потенциал России исключительно в сырьевом и продуктовом сегментах. Чтобы преодолеть эту тенденцию необходимо реиндустриализация национального хозяйства, способная обеспечить производство конкурентоспособной (в т.ч. китайским компаниям) инновационной продукции, для чего целесообразно несколь-

ко пересмотреть концепцию промышленной политики России, ее энергетическую стратегию (до 2030 г.), поскольку в настоящее время позитивные сдвиги в национальном хозяйстве осуществляются на основе реализации принятых Национальных проектов, но это все выступает элементов «ручного управления», что объясняется, в первую очередь, сложностью современного этапа развития мирового сообщества в целом и нецелесообразностью опубликования подобных национально ориентированных стратегий в широкой печати (в условиях переформатирования мирового сообщества в целом).

8. Финансовая стабильность российской экономики позволяет более активно использовать инструменты финансовой поддержки экспорта. в т.ч. по линии малого и среднего бизнеса.

9. В рамках членства в ВТО потенциал использования подобного инструментария достаточно сужен. Связано это с устойчивым настаиванием экспертным сообществом ВТО и ОЭСР на том, что Россия имеет возможность лишь экспорта сырьевого характера и услуг. Деиндустриализация на новом технологическом уровне российской экономики воспринимается или как «смехотворный факт», когда Россия пытается сформировать то, к чему нет возможности, или более серьезными источниками — как негативное явление, требующее выработки комплекса мер, препятствующих этому процессу, в т.ч. и первую очередь развертывания разносторонней санкционной политики, включая закрытие рынков , которая бы частично компенсировала тенденцию постепенного переформатирования глобальной экономики и позволила национальным экономикам развитых стран восстановить свой индустриально-промышленный и технологический потенциал, обеспечивающий возможность суверенности в мировой сообществе.

10. Академическое сообщество России, по-прежнему, находится в оппозиции к политике Правительства РФ, указывая на приоритетность задач снятия санкций с России, указывая одновременно на необходимость возврата России в цивилизованное мировое сообщество.

11. Линейка финансовых инструментов поддержки экспорта, в принципе, уже сформирована и имеет распространение в той или иной степени в зависимости от номенклатуры продукта. Для более активного использования российскими крупными банками диверсифицированного подхода к компилирования разнообразных инструментов финансовой поддержки экспорта (лизинга и форфетирования, венчурного финансирования и факторинга и т.д.) необходима экспортабельная база продуктов/услуг, имеющих спрос (т.е. международную конкурентоспособность) на внешних рынках. И именно на этот процесс нацелены современные меры Правительства РФ по развитию индустриально-промышленного потенциала России, основанного на новейших технологических разработках и оперативного направления научно-инновационных разработок ОПК и их промышленного внедрения , включая производственный сервис, а также послепродажное технологическое обслуживание.

12. Целесообразно РЭЦ выпустить специальную брошюру по уровню субсидирования и компенсации при осуществлении внешнеэкономических сделок, которая бы была в широком доступе региональных отделений РЭЦ и ТТП, поскольку не все МСП в состоянии компетентно использовать сформированные информационные платформы по линии РЭЦ в этой области.

13. Для более активного и результативного продвижения российской продукции, особенно по линии МСП, на экспорт целесообразно сформировать под эгидой РЭЦ сеть специализированных (по странам и рынкам) внешнеторговых посредников, обладающих потенциалом понимания иностранного и российского правового регулирования внешнеэкономической деятельности, компенсации затрат по всей цепочке: от научно-технической разработки до реализации и техсервиса и после продажного обслуживания — для каждого потенциального экспортера России, соответственно активно использующих профилированные финансовые инструменты стимулирования и поддержки экспортабельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Стратегические перспективы. — Текст : электронный // Российский экспортный центр : [сайт]. — URL: https://www.exportcenter.ru/company/perspective (дата обращения: 08.08.2019).

2. Проектная мастерская. — Текст : электронный // Российский экспортный центр : [сайт]. — URL: https://www.exportcenter.ru/press_center/design-workshop (дата обращения: 08.08.2019).

3. Inclusive and Sustainable Industrial Development Forum.— Текст : электронный // International Institute for Applied Systems Analysis (IIASA) : [сайт]. — URL: http://www.iiasa.ac.at/web/home/about/events/20151130_ISID1.html (дата обращения: 08.08.2019).

4. World Resources Forum 2019 // International Institute for Sustainable Development. — 2019. — URL: http://sdg.iisd.org/events/world-resources-forum-2019 (дата обращения: 02.08.2019).

5. Перская, В. В. Интеграция в условиях многополярности. Эволюция теории и практики реализации / В. В. Перская, М. А. Эскиндаров. — М. : Экономика, 2016. — 383 с.

6. Чернышев, А. А. Государственная поддержка национальных проектов новой индустриализации / А. А. Чернышев. Под ред. доктора экономических наук, профессора И. Н. Платоновой. — М. : Экономика, 2018. — 221 с.

7. Глава РЭЦ: более 15 тысяч российских компаний в течение трех лет должны выйти на экспорт. — Текст : электронный// ТАСС : [сайт]. — URL: https://tass.ru/interviews/6037994 (дата обращения: 15.04.2019).

8. Export Credit Agencies. — Текст : электронный // OECD: [сайт]. — URL: https://www.oecd.org/mena/competitiveness/ismed-export-credit-agencies.htm (дата обращения: 05.06.2019).

9. G20/OECD support note on diversification of financial instruments for SMEs // OECD. — 2016. — URL: https://www.oecd.org/g20/summits/hangzhou/G20-OECD-Support-Note-on-Diversified-Financial-Instruments-for-SMEs.pdf. (дата обращения: 09.08.2019).

10. Kaousar Nassr, I. Opportunities and limitations of public equity markets for SMEs / I. Kaousar Nassr, G. Wehinger // OECD Journal: Financial Market Trends. — 2016. — No. 2015/1. DOI: 10.1787/fmt-2015-5jrs051fvnjk..

11. Идрисов, Г. Промышленная политика России в современных условиях / Идрисов, Г. — М. : Изд-во Ин-та Гайдара, 2016. — 156 с.

12. Баталова, А. Фактор в пользу экспорта / А. Баталова. — Текст : электронный // RG.RU : [сайт]. — URL: https://rg.ru/2019/06/07/sovremennye-mehanizmy-finansovoj-podderzhki-rossijskogo-eksporta-na-polnuiu-moshchnost-zarabotali-v-2019-godu.html (дата обращения: 12.08.2019).

13. Спартак, А. Н. Мировой и российский экспорт: тенденции и перспективы развития, системы поддержки / А. Н. Спартак, В. В. Французов, А. В. Хохлов. — М. : ВАВТ, 2015. — 383 с.

14. Report to the U.S. Congress on Global Export Credit Competition. For the period January 1, 2017 through December 31, 2017. — Текст : электронный // The Export-Import Bank of the United States : [сайт]. — URL: https://www.exim.gov/sites/default/files/reports/competitiveness_reports/2017/CompetitivenessReport_FINALProof.pdf (дата обращения: 21.05.2019)

15. Утверждён паспорт приоритетного проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта». — Текст : электронный // Правительство Российской Федерации : [сайт]. — URL: http://government.ru/projects/selection/650/25593 (дата обращения: 03.08.2019).

16. Спартак, А. Н. Торговая политика в интересах экономического роста / А. Н. Спартак // Международная экономика. — 2016. — № 11. — С. 31-41.

17. Спартак, А. Н. Современные трансформационные процессы в международной торговле и интересы России / А. Н. Спартак. — М. : ИКАР, 2018. — 454 с.

18. Изменения и тенденции в регулировании несырьевого экспорта в России и мире: I квартал 2019. — Текст : электронный // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации : [сайт]. — URL: https://ac.gov.ru/archive/files/publication/a/22065.pdf (дата обращения: 9.08.2019).

19. Законодательное регулирование факторинга. — Текст : электронный // Ассоциация факторинговых компаний (АФК) : [сайт]. — URL: http://asfact.ru/zakonodatelnoe-regulirovanie-faktoringa (дата обращения: 12.08.2019).

20. Сводный обзор о мерах и механизмах поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, применяемых в государствах-членах Евразийского экономического союза и ведущих странах-экспортерах сельскохозяйственной продукции и продовольствия. — Текст : электронный // Департамент агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии : [сайт]. — URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agroprom/dep_agroprom/export/Pages/default.aspx (дата обращения: 16.08.2019).

21. Макаров, С. Механизм финансово-гарантийной поддержки экспорта ВС / С. Макаров. — Текст : непосредственный // АТО. — 2010. — № 112. — URL: http://www.ato.ru/content/mehanizm-finansovo-garantiynoy-podderzhki-eksporta-vs (дата обращения: 12.08.2019).

22. О государственной поддержке организаций, реализующих корпоративные программы повышения конкурентоспособности, и внесении изменения в Правила предоставления из федерального бюджета субсидии в виде имущественного взноса Российской Федерации в государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на возмещение части затрат, связанных с поддержкой производства высокотехнологичной продукции : Постановление Правительства Российской Федерации от 23 февраля 2019 № 191 : по состоянию на 14 мая 2019 г. // Офици-

альный интернет-портал правовой информации (www.pravo.gov.ru). — 2019. — 1 марта. — Ст. 0001201903010009.

23. Финансовая поддержка экспорта. — Текст : электронный // Портал внешнеэкономической информации Министерства экономического развития Российской Федерации : [сайт]. — URL: http://www.ved.gov.ru/rus_export/financial_measures (дата обращения: 20.08.2019).

24. Поддержка экспортных поставок. — Текст : электронный // Российский экспортный центр : [сайт]. — URL: https://www.exportcenter.ru/services/podderzhka-eksportnykh-postavok (дата обращения: 20.08.2019).

25. Инвестиционный форум «Россия зовёт!». — Текст : электронный // Официальные сетевые ресурсы Президента России : [сайт]. — URL: http://www.kremlin.ru/events/president/news/19351 (дата обращения: 20.08.2019).

26. 6% предприятий малого и среднего бизнеса экспортируют свою продукцию за рубеж. — Текст : электронный // MAGRAM Market Research : [сайт]. — URL: http://www.magram.ru/news/6_predpriyatiy_malogo_i_srednego_biznesa_eksportiruyut_svoyu_produktsiyu_za_rubezh.html (дата обращения: 05.06.2019).

27. Тихонова, М. Малых экспортеров на Дону в два раза больше, чем на Кубани / М. Тихонова. — Текст : электронный // Интернет-версия деловой газеты «Город N» : [сайт]. — URL: http://gorodn.ru/razdel/vlast/biznes_i_vlast/24476 (дата обращения: 05.06.2019).

28. Janus, H. Improving the Funding of Export Transactions: Policy Paper Series (PP/01/2019) / H. Janus. — Текст : электронный // German Economic Team Belarus : [сайт]. — URL: https://www.get-belarus.de/wordpress/wp-content/uploads/2019/02/PP_01_2019_en.pdf (дата обращения: 05.06.2019).

29. Обзоры внешней торговли России. Внешняя торговля России в 2018 г.. — Текст : электронный // Внешняя Торговля России : [сайт]. — URL: https://russian-trade.com/reports-and-reviews/2019-02 (дата обращения: 05.06.2019).

30. Экспортный факторинг под страховое покрытие ЭКСАР. — Текст : электронный // Промсвязьбанк : [сайт]. — URL:

https://www.psbank.ru/Corporate/Factoring/International/EXIAR (дата обращения: 05.06.2019).

31. Господдержкой пользуется менее 1% экспортеров // Газета «Коммерсантъ». — 14 марта 2013 г. — № 43. — С. 14.

32. Орлова, Н. Л. Ресурс. Новое прочтение и геоэкономическое измерение экспортного потенциала / Н. Л. Орлова. — М. : Дашков и К°, 2016. — 459 с.

33. Joyce, A. O. Mineral commodity summaries 2018 / A. O. Joyce. — Mineral Commodity Summaries. — Reston, VA : U.S. Geological Survey, 2018. — 200 p. DOI: 10.3133/70194932.

34. Copper Statistics and Information. — Текст : электронный // U.S. Geological Survey; National Minerals Information Center : [сайт]. — URL: https://www.usgs.gov/centers/nmic/copper-statistics-and-information (дата обращения: 09.08.2019).

35. Export potential map. Spot export opportunities for trade development. — Текст : электронный // International Trade Centre : [сайт]. — URL: https://exportpotential.intracen.org/en (дата обращения: 11.08.2019).

36. New Records of Russia in the Global Arms Market. — Текст : электронный // State Corporation «Rostec» : [сайт]. — URL: https://rostec.ru/en/news/new-records-of-russia-in-the-global-arms-market (дата обращения: 11.08.2019).

37. Khlebnikov, A. Russia looks to the Middle East to boost arms exports / A. Khlebnikov. — Текст : электронный // MEI : [сайт]. — URL: https://www.mei.edu/publications/russia-looks-middle-east-boost-arms-exports https://rostec.ru/en/news/new-records-of-russia-in-the-global-arms-market (дата обращения: 20.08.2019).

38. 12-14 марта 2018 г. в ВТО состоялась «неделя госзакупок», в ходе которой были проведены двусторонние консультации с делегациями Канады, США, ЕС, Республикой Корея, Новой Зеландии и странами ЕАСТ в рамках процесса присоединения России к Соглашению ВТО по правительственным закупкам (СПЗ). — Текст : электронный // Департамент торговых переговоров Министерства экономического развития РФ : [сайт]. — URL: http://economy.gov.ru/minec/about/structure/deptorg/201821031 (дата обращения: 20.08.2019).

39. Экспорт газа из России. — Текст : электронный // TAdviser : [сайт]. — URL: https://www.tadviser.ru/a/330099 (дата обращения: 20.08.2019).

40. Распопова, А. Автопром без льгот: машины резко подорожают в 2019-м / А. Распопова. — Текст : электронный // Autonews.ru : [сайт]. — URL: https://www.autonews.ru/news/5d2d64a69a7947dcb78692cf?ruid=NaN (дата обращения: 20.08.2019).

41. Modest Growth; Focus on Informality : Russia Economic Report No. 41. — Текст : электронный // The World Bank Group : [сайт]. — URL: http://pubdocs.worldbank.org/en/115001560108403019/rer-41-english.pdfhttps://www.autonews.ru/news/5d2d64a69a7947dcb78692cf?ruid=NaN (дата обращения: 20.08.2019).

42. World Trade Statistical Review 2019 / The World Trade Organization. — 2019. — S. l. : the World Trade Organization.

43. Trump Has Shown How Dangerous He Is to the Global Trading System [Expert Comment]. — Текст : электронный // Chatham House : [сайт]. — URL: https://www.chathamhouse.org/2018/03/trump-has-shown-how-dangerous-he-global-trading-system (дата обращения: 20.08.2019).

44. Об экспортном контроле : Федеральный закон от 18 июля 1999 г. № 183-ФЗ : текст с изменениями и дополнениями на 13 июля 2015 г. [принят Государственной Думой 22 июня 1999 г. : одобрен Советом Федерации 2 июля 1999 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. — 1999. — № 30. — Ст. 3774.

45. Развитие безлицензионного экспорта. — Текст : электронный // Корпорация развития Камчатского края : [сайт]. — URL: http://krkk.pro/press/Page-27.html (дата обращения: 20.08.2019).

46. India EAEU FTA Survey Report. — Текст : электронный // The Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry : [сайт]. — URL: http://ficci.in/spdocument/20978/India-EAEU-FTA-Survey-Report-revised.pdf (дата обращения: 20.08.2019).

47. Население Индии. — Текст : электронный // Countrymeters : [сайт]. — URL: https://countrymeters.info/ru/

India#population_forecast (дата обращения: 20.08.2019).

48. Giucci, R. The Eurasian Economic Union. Analysis from a trade policy perspective / R. Giucci. — Текст : электронный // Berlin Economics : [сайт]. — URL: https://berlin-economics.com/wp-content/uploads/2018-05-29_Presentation-EAEU_Moscow.pdf (дата обращения: 20.08.2019).

49. Дынкин, А. А. Россия и мир: 2019. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз / А. А. Дынкин, В. Г. Барановский. — отв. ред.: Г. И. Мачавариани, И. Я. Кобринская. — М. : ИМЭМО РАН, 2018. — 170 с. DOI: 10.20542/978-5-9535-0545-1.

50. Национальный проект «Международная кооперация и экспорт». — Текст : электронный // Российский экспортный центр : [сайт]. — URL: https://www.exportcenter.ru/company/international-cooperation/priority (дата обращения: 05.06.2019).

51. Сырцов, Д. Н. Современная система государственной поддержки экспорта: использование международного опыта в российских условиях : специальность 08.00.14 «Мировая экономика» : дисс. ... канд. эконом. наук / Сырцов Д. Н. ; Ин-т экономики РАН. — М., 2014. — 206 с.

52. Агродайджест: Малый бизнес отправляют на экспорт. — Текст : электронный // АО «РИВЦ» : [сайт]. — URL: http://agro.tatarstan.ru/rus/file/pub/pub_1301259.pdf (дата обращения: 05.06.2019).

53. Востокова, А. Мы не боимся вкладывать деньги в то, во что верим / А. Востокова. — Текст : электронный // «Эксперт Юг» : [сайт]. — URL: https://expert.ru/south/2017/05/myi-ne-boimsya-vkladyivat-dengi-v-to-vo-chto-verim (дата обращения: 05.06.2019).

54. Программа льготного кредитования экспортеров. — Текст : электронный // ОПОРА России — Московское городское отделение : [сайт]. — URL: https://mosopora.ru/news/programma-lgotnogo-kreditovaniya-eksporterov.html (дата обращения: 05.06.2019).

55. Мехоношина, М. Спасательный круг или ненужный груз? Уральские банкиры и бизнесмены — о господдержке экспорта в новых экономических условиях / М. Мехоноши-

на. — Текст : электронный // Информационно-аналитический портал «JustMedia» : [сайт]. — URL: www.justmedia.ru/analitika/economy/spasatelnyj_krug_ili_nenuzhnyj_gruz_uralskie_bankiry_i_biznesmeny__o_gospodderzhke_eksporta_v_novyh_ekonomicheskih_usloviyah(дата обращения: 05.06.2019).

56. Ищенко, Е. Г. Совершенствование механизма поддержки экспорта в России / Е. Г. Ищенко, П. В. Алексеев // Деньги и кредит. — 2015. — № 6. — С. 36-42.

57. Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности : Федеральный закон от 08 декабря 2003 г. № 164-ФЗ : текст с изменениями и дополнениями на 1 мая 2019 г. [принят Государственной Думой 21 ноября 2003 г. : одобрен Советом Федерации 26 ноября 2003 г.] // Собрание законодательства Российской Федерации. — 2003. — № 50. — Ст. 4850.

58. Пальшин, К. Экспортный потенциал. Благие намерения / К. Пальшин // РБК+. — 2016 июнь. — С. 124-126.

59. Тодорова, М. Экспортная политика России должна быть агрессивной / М. Тодорова, А. Евстигнеева // Известия. — 20 апреля 2017. — № 71. — С. 1.

60. Кофанов, И. Т. Судьба ВТО: кризис или провал? / И. Т. Кофанов, А. А. Ткаченко // Азия и Африка сегодня. — 2017. — № 2. — С. 8-13.

61. Коваль, А. Поддержка экспорта в России: системный подход / А. Коваль, А. Левашенко // Экономическое развитие России. — 2017. — Т. 24. — №. 12. — С. 10-14.

62. Гончаров, В. Д. Экспортный потенциал продовольственного комплекса России / В. Д. Гончаров, В. В. Рау // Проблемы прогнозирования. — 2018. — № 5. — С. 119-126.

63. Воловик, Н. Внешняя торговля / Н. Воловик // Экономическое развитие России. — 2016. — Т. 23. — №. 1. — С. 18-21.

64. Рау, В. В. Российский продовольственный экспорт: тенденции, возможности, приоритеты / В. В. Рау // Проблемы прогнозирования. — 2017. — № 4. — С. 94-102.

65. Даньшин, А. И. Экспортный потенциал агропромышленного комплекса Сибири и Дальнего Востока / А. И. Дань-

шин // Вестник Московского университета. Серия 5. География. — 2018. — № 4. — С. 101-108.

66. Смородинская, Н. В. Влияние глобальных стоимостных цепочек на национальные экономические системы и вызовы для российской экономической политики / Н. В. Смородинская, Д. Д. Катуков // Общественные науки и современность.— 2017. — № 4. — С. 27-33.

67. Макаров, А. И. Использование инструментов ВТО во внешнеэкономических связях России / А. И. Макаров, А. А. Пахомов // Экономическое развитие России. — 2016. — Т. 23.— № 2. — С. 35-40.

68. Загашвили, В. С. Институциональные проблемы внешнеэкономической деятельности в России / В. С. Загашвили // Мировая экономика и международные отношения. — 2014. — № 1. — С. 92-97.

69. Внешнеэкономические связи России: современные вызовы и возможные ответы: / [Д. Д. Катуков, И. А. Квашнина, В. Е. Малыгин и др. ; под редакцией В. П. Оболенского] ; Российская академия наук, Институт экономики. — Москва : Ин-т экономики РАН, 2016. — 296 с.

70. Степанов, С. А. Соответствие современного российского законодательства нормам ВТО / С. А. Степанов // Экономическая политика. — 2019. — Т. 14. — № 1. — С. 34-53. — DOI: 10.18288/1994-5124-2019-1-34-53.

71. Кузнецова Г. В. Стимулирование несырьевого экспорта: международный опыт и российская практика / Г. В. Кузнецова, Л. И. Цедилин // Мировая экономика и международные отношения. — 2018. — Т. 62. — № 5. — С. 72-79.

72. Лощенкова, А. Н. Анализ объемов поддержки экспорта в странах ОЭСР и БРИКС / А. Н. Лощенкова // Экономическое развитие России. — 2018. — Т. 25. — № 5. — С. 18-23.

73. Лощенкова, А. Н. Совершенствование государственной поддержки экспорта малого и среднего предпринимательства в регионах России / А. Н. Лощенкова // Региональная экономика: теория и практика. — 2019. — Т. 17. — № 3. — С. 466-481.

74. Санкции: всерьез и надолго / А. Ю. Кнобель, К. М. Багдасарян, А. Н. Лощенкова, К. А. Прока. — Москва : Дело, 2019.— 78 с.

75. Давиденко, Л. Г. Услуги во внешней торговле и меры государственной поддержки экспорта услуг / Л. Г. Давиденко // Таможенное взаимодействие, экономические связи и правовое регулирование в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Таможенном союзе : сборник материалов Международной научной конференции, г. Владивосток, 18-21 сентября 2012 г. — Владивосток : Владивостокский фил. Российской таможенной акад., 2012. — С. 200-206.

76. Сорокин, М. А. Международная таможенная конкуренция: понятие, сущность, структура / М. А. Сорокин // Таможенное взаимодействие, экономические связи и правовое регулирование в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Таможенном союзе : сборник материалов Международной научной конференции, г. Владивосток, 18-21 сентября 2012 г. — Владивосток : Владивостокский фил. Российской таможенной акад., 2012. — С. 21-25.

77. Кудрявцев, О. Е. Финансовые риски в таможенной деятельности и методы их оценки / О. Е. Кудрявцев // Таможенное взаимодействие, экономические связи и правовое регулирование в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Таможенном союзе : сборник материалов Международной научной конференции, г. Владивосток, 18-21 сентября 2012 г. — Владивосток : Владивостокский фил. Российской таможенной акад., 2012. — С. 179-184.

78. Манохина, В. В. Актуальные вопросы защиты прав на объекты интеллектуальной собственности в Таможенном союзе / В. В. Манохина // Таможенное взаимодействие, экономические связи и правовое регулирование в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Таможенном союзе : сборник материалов Международной научной конференции, г. Владивосток, 18-21 сентября 2012 г. — Владивосток : Владивостокский фил. Российской таможенной акад., 2012. — С. 253-257.

79. Васина, А. Н. Актуальные проблемы правового регулиро-

вания инновационной деятельности в Российской Федерации / А. Н. Васина // Таможенное взаимодействие, экономические связи и правовое регулирование в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Таможенном союзе : сборник материалов Международной научной конференции, г. Владивосток, 18-21 сентября 2012 г. — Владивосток : Владивостокский фил. Российской таможенной акад., 2012. — С. 246-252.

80. Родионова, Е. С. Влияние торгово-экономических и политических процессов в России и странах АТР на внешнеторговую деятельность многономенклатурного предприятия / Е. С. Родионова // Таможенное взаимодействие, экономические связи и правовое регулирование в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Таможенном союзе : сборник материалов Международной научной конференции, г. Владивосток, 18-21 сентября 2012 г. — Владивосток : Владивостокский фил. Российской таможенной акад., 2012. — С. 74-78.

81. Пиччинини, Ф. Арбитраж в сфере страхования и финансирования экспортных кредитов / Ф. Пиччинини // Сборник материалов IV международного конгресса по арбитражу (3-6 октября 1972 г., Москва) / Торгово-пром. палата СССР. — М., 1974. — С. 401-405.

82. Новикова, М. А. Современные тенденции предэкспортного финансирования предприятий оборонно-промышленного комплекса России / М. А. Новикова // Право и образование. — 2014. — № 3. — С. 91-98.

83. Малахов, Ф. В. Азиатская модель финансирования экспорта: практика Китая в странах Африки южнее Сахары / Ф. В. Малахов // Азия и Африка сегодня. — 2016. — № 11. — С. 58-64.

84. Ткаченко, А.А. Конкурентоспособность национальной экономики и качество труда / А. А. Ткаченко // Россия в ВТО : проблемы национальной конкурентоспособности и стимулирования российского экспорта : аналитические материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 95-летию Финансового университета (Москва, 15 апреля 2014 г.) — Москва : Финансовый ун-т, 2014. — С. 49-54.

85. Christova-Balkanska, I. Changes in International Trade and Investments after the Global Financial Crisis / I. Christova-Balkanska // Economic Studies journal. — 2018. — No. 6. — p. 85-94.

86. Шапиро, И. Е. Предэкспортное финансирование в российской практике в условиях текущих экономических санкций / И. Е. Шапиро // Вестник Ростовского государственного экономического университета (РИНХ). — 2015. — № 4 (52). — С. 181-186.

87. Семененко, В. Ю. Анализ внешнеэкономических интересов России на мировом рынке строительных услуг / В. Ю. Семененко // Конкурентоспособность в глобальном мире: экономика, наука, технологии. — 2018. — № 1. — С. 494-498.

88. Мазурова, Е. К. Новые направления экспортной стратегии России / Е. К. Мазурова, К. Г. Сычева // Современная конкуренция. — 2018. — Т. 12. — № 6. — С. 63-80.

89. Акберов Д. И. Правовое регулирование поддержки и развития несырьевого экспорта Российской Федерации на базе национального института поддержки экспорта / Д. И. Акберов // Публично-правовые исследования. — 2017. — № 4. — С. 90-152.

90. Огрызов А. А. Опыт США по поддержке экспорта и экспортному кредитованию / А. А. Огрызов // Экономические науки. — 2015. — № 132. — С. 121-125.

91. Тимохина, О. М. Меры по поддержке экспорта прямых иностранных инвестиций в странах БРИК / О. М. Тимохина // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2013. — № 11 (59). — URL: http://uecs.ru/uecs59-592013/item/2495-2013-11-02-07-36-37. (дата публикации: 02.11.2013).

92. Тарановская, Е. В. Роль торгового финансирования в поддержке экспорта / Е. В. Тарановская // Российский внешнеэкономический вестник. — 2017.— № 1-2017. — С. 48-55.

93. Васютченко, И. Н. Государственная поддержка экспорта: мировой опыт / И. Н. Васютченко // Terra Economicus. — 2010. — Т. 8. — № 1 (часть 3). — С. 243-250.

94. Сидоренко, Т. В. Государственная поддержка экспорта: испанский опыт и российская практика / Т. В. Сидоренко // Россия в ВТО : проблемы национальной конкурентоспособности и стимулирования российского экспорта : аналитические материалы Международной научно-практической конференции, посвященной 95-летию Финансового университета (Москва, 15 апреля 2014 г.) — Москва : Финансовый ун-т, 2014. — С. 180-184.

95. Погодаева, Т. В. Государственная поддержка экспорта в России: направления развития в условиях ВТО-регулирования/ Т. В. Погодаева // Вестник ТюмГУ: Социально-экономические и правовые исследования. Экономика. — 2014. — № 11. — С. 40-50.

96. Бандурин, В. В. Поддержка экспорта в Российской Федерации в формате» одного окна» / В. В. Бандурин, А. А. Огрызов // Вестник АКСОР. — 2016. — № 1. — С. 107-110.

97. Волкодавова, Е. В. Государственная поддержка диверсификации экспорта России как фактор развития экспортной деятельности российских промышленных предприятий / Е. В. Волкодавова, Ю. А.Волобуева // Проблемы развития предприятий: теория и практика : материалы 14-й Междунар. науч.-практ. конф., 12-13 нояб. 2015 г. [Ч. 2] — Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2015. — С. 222-228.

98. Ефимова, Н. А. Поддержка экспорта в России: меры финансового характера / Н. А. Ефимова // ХРОНОЭКОНОМИКА. — 2019. — № 2. — С. 29-32.

99. Миянов, Р. А. Государственная поддержка экспорта промышленной продукции в условиях санкций / Р. А. Миянов, Г. Я. Валиахметова // Государственное регулирование экономики и социальной сферы : сборник трудов участников Всероссийской научно-практической конференции, 26 апреля 2018 г. — Уфа : Мир печ., 2018. — С. 135-139.

100. Родыгина, Н. Ю. Государственная поддержка экспорта в России / Н. Ю. Родыгина, В. В. Плетнёв, В. М. Дубровин // Развитие и актуальные вопросы современной науки. — 2017. — № 7. — С. 86-90.

101. Курылёва, Е. В. Государственная поддержка экспорта высокотехнологичной продукции в Российской Федерации / Е. В. Курылёва, А. А. Тимофеева // Неделя науки СПбПУ. Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли : материалы научной конференции с международным участием, г. Санкт-Петербург, 13-19 ноября 2017 года — Санкт-Петербург : Изд-во Политехнического ун-та, 2017. — С. 436-438.

102. Харламов, Р. А. Финансирование экспорта: двигатель роста или упущенная возможность? / Р. А. Харламов // Банковское дело. — 2015. — № 2. — С. 31-37.

103. Кудряшов, В. С. Экспорт как форма внешнеэкономической деятельности / В. С. Кудряшов // Наука и государство: пути развития и роль науки в современном обществе : сборник докладов участников научно-практической конференции молодых ученых — преподавателей, сотрудников, аспирантов, студентов, зарубежных ученых — СПб.: Астерион, 2018.— С. 61-71.

104. Шапиро, И. Е. Реализация проектов предэкспортного финансирования в период санкционного противостояния / И. Е. Шапиро // Наука в современном информационном обществе : Материалы VII международной научно-практической конференции, Норт-Чарлстон, США, 09-10 декабря 2015 г. — Норт-Чарлстон, CreateSpace, 2015. — С. 160-163.

105. Ральчик, Е. В. Финансовые инструменты поддержки организаций-экспортеров в России / Е. В. Ральчик // Актуальные проблемы современной финансовой науки : материалы III Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых-финансистов — Москва : РУСАЙНС, 2016. — С. 264-267.

106. Киселев, Р. Д. Особенности поддержки экспорта в России / Р. Д. Киселев // Экономика, управление, финансы : материалы VI Междунар. науч. конф., г. Краснодар, февраль 2016 г. — Краснодар : Новация, 2016. — С. 113-116.

107. Никулина О. В. Поддержка экспорта инновационных компаний в условиях формирования кластерной архитектуры экономики / О. В. Никулина // Актуальные проблемы развития

хозяйствующих субъектов, территорий и систем регионального и муниципального управления : материалы X Международной научно-практической конференции, 28-30 мая 2015 года — Курск : Университетская кн., 2015. — С. 296-300.

108. Шомуродов, И. Ю. Актуальные правовые проблемы развития экспорта в РФ / И. Ю. Шомуродов, А. А. Родин // Право и экономика. —2015. — № 11. — С. 70-74.

109. Нуриев, А. Проблемы применения ограничительных мер на экспорт товаров в праве ВТО / А. Нуриев // Хозяйство и право. — 2012. — № 11. — С. 122-128.

110. Щербачева, Л. В. Либерализация законодательства об экспорте результатов интеллектуальной деятельности / Л. В. Щербачева // Вестник Московского университета МВД России. — 2014. — № 5. — С. 81-84.

111. Дятко, А. В. Совершенствование механизма государственного регулирования экспорта товаров в условиях ВТО (на примере ЛПК) / А. В. Дятко // Актуальные вопросы таможенного дела в условиях членства России в ВТО : сборник материалов научно-практической конференции факультета таможенного дела Российской таможенной академии, 14-15 ноября 2013 г. — М.: Изд-во Рос. тамож. акад., 2014. — С. 46-52.

112. Шмиттгофф, К. Экспорт: право и практика международной торговли : [Перевод] / К. Шмиттгофф; Отв. ред. А. С. Комаров. — М. : Юрид. лит., 1993. — 511 с.

113. Зайнетдинов, Р. Б. Экспорт в Российской Федерации (анализ ситуации и варианты развития) / Р. Б. Зайнетдинов // Юрист. —2005. — № 1. — С. 13-15.

114. Гавриленко, И. В. Особенности антидемпинговых процедур Европейского Союза (ЕС) в отношении российского экспорта / И. В. Гавриленко // Международное право — International Law. — 2005. — № 4 (24). — С. 249-252.

115. Егорова, М. В. К вопросу о роли Всемирной торговой организации в системе правового регулирования международных экономических торговых отношений / М. В. Егорова// Актуальные проблемы правоведения. — 2015. — № 1-2 (45-46). — С. 35-39.

116. Меджидов, З. У. Зарубежный опыт функционирования особых экономических зон / З. У. Меджидов // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2017. — № 1 (135). — С. 29-36.

117. Якушев, Н. О. Высокотехнологичный экспорт России и его территориальная специфика / Н. О. Якушев // Проблемы развития территории. — 2017. — № 3 (89). — С. 62—77.

118. Kang, S. One Belt, One Road Initiative into a New Regional Trade Agreement: Implication to the WTO Dispute Settlement System / S. Kang // Transnational Dispute Management (TDM). — 2017. — Vol. 14. — No. 3. — URL: https://www.transnational-dispute-management.com/article.asp?key=2473 (дата обращения 09.08.2019).

119. Yeboah, O.-A. Yeboah, Osei-Agyeman & Shaik, Saleem & Wozniak, Shawn J. & Allen, Albert J., 2011. «Does the WTO Increase Trade? The Case of U.S. Cocoa Imports from WTO-Member Producing Countries / O.-A. Yeboah, S. Shaik, S. J. Wozniak, A. J. Allen // Journal of Food Distribution Research. — Vol. 42. — No. 2. — P. 78-88. — DOI: 10.22004/ag.econ.139423.

120. Choukroune, L. China and the WTO Dispute Settlement System / L. Choukroune // China Perspectives. — 2012. — No. 2012/1. — P. 49-57. — DOI: 10.4000/chinaperspectives.5815.

121. Auboin, M. International regulation and treatment of trade finance: What are the issues? : World Trade Organization Staff Working Paper ERSD-2010-09. — 2010. — DOI: https://dx.DOI:. org/10.2139/ssrn.1561623.

122. Balaji, K. N. A. An Empirical Analysis of Comparative Advantage in India's Agricultural Export: Post WTO Era / K. N. A. Balaji // Productivity. — 2017. — Vol. 57. — No. 4. — P. 388-400.

123. Araujo, B. M. The 'Ordinariness' of the EU's Foreign Policy Power: The Use of WTO Litigation as a Means to Export EU Norms, Values and Interests / B. M. Araujo // Global Journal of Comparative Law. — 2015. — Vol. 4. — No. 2. — P. 143-165. DOI: 10.1163/2211906X-00402001.

Сведения об авторах

Соколова Елизавета Сергеевна, д.э.н., профессор кафедры Государственного и муниципального управления, директор Центра анализа, управления рисками и внутреннего контроля в цифровом пространстве Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Россия, Москва. Окончила Московский государственный экономико-статистический институт (МЭСИ). Занимается вопросами теории бухгалтерского учета, национальных систем бухгалтерского учета и МСФО, проблемами анализа хозяйственной деятельности и аудита, международными стандартами аудита. Член экспертного совета журнала «Экономика и жизнь», Член редакционной коллегии журнала «Бухгалтерский учет в строительстве», Российской коллегии аудиторов, Московской аудиторской палаты, Института профессиональных бухгалтеров, Всероссийского вольного экономического общества. Профессиональный аудитор. Имеет 192 публикации, включая 7 монографий, 60 статей в научных журналах, 5 учебников.

Мехдиев Эльнур Таджаддинович, к.и.н, ведущий научный сотрудник Центра анализа, управления рисками и внутреннего контроля в цифровом пространстве Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Россия, Москва. Окончил МГИМО в 2006 г. по специальности «Регионоведение». Участник различных международных конференций по вопросам европейской безопасности, евразийской интеграции, внешней политики России на Южном Кавказе, а также энергетической дипломатии и международных транспортных коридоров на евразийском пространстве. Автор более 90 научных статей в ведущих российских и зарубежных научных журналах.

Красавина Лидия Николаевна, д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Российской Федерации. Научный ру-

ководитель Института исследований международных экономических отношений Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Россия, Москва Окончила Московский финансовый институт, факультет «Международные финансовые отношения», специализация «Международные банковские расчеты», в 1950 г. Сфера научных интересов: проблемы международных валютно-кредитных и финансовых отношений в условиях глобализации, многополярности, регионализации мировой экономики; проблемы теории денег и кредита, инфляции, финансового рынка; проблемы европейской и евразийской экономической интеграции; регулирования внешнеэкономических рисков России; интернационализации российского рубля; развитие научной школы по международным валютно-кредитным и финансовым отношениям в условиях глобализации мировой экономики. Автор более 200 научных статей в ведущих российских и зарубежных научных журналах.

Торопова Наталья Валентиновна, к.э.н., ведущий научный сотрудник Центра анализа, управления рисками и внутреннего контроля в цифровом пространстве Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Россия, Москва. Научная сфера интересов связана с информационными технологиями в банковском секторе. Автор более 30 публикаций ведущих российских и зарубежных научных журналах.

Бакулина Анна Александровна, д.э.н., профессор кафедры Государственного и муниципального управления, директор по консалтингу, проектам и устойчивому развитию Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Россия, Москва. В сферу научных интересов входят следующие направления: оценка имущества, оценка собственности, жилищно-коммунальное хозяйство, недвижимость, финансовая система, финансы хозяйствующих субъектов, а также цифровая экономика. Автор более 100 научных статей в ведущих российских и зарубежных научных журналах.