

Баринов Э. А.

кандидат экономических наук,
Российская академия предпринимательства
e-mail: kafedra@rusacad.ru

Роль государства в системе валютно-финансового стимулирования экспорта

В статье на примере ряда зарубежных стран рассматривается практика государственной поддержки национальных экспортёров и закупок ими у иностранных импортёров товаров и услуг. Уделяется внимание проблеме выхода российских предприятий на внешние рынки. Анализируется система поддержки российского экспорта и проблема её совершенствования.

Ключевые слова: экспортные кредиты, гарантии, страхование.

Barinov E. A.

PhD (Economics), Russian academy of entrepreneurship

The role of the state in the system of currency -financial export promotion

In the article on the example of some foreign countries focuses on the practice of state support of national exporters and purchasing them from foreign importers of goods and services. Attention is paid to the issue of withdrawal of Russian companies on foreign markets. Analyzing the system of support to Russian exports and the problem of perfection.

Keywords: export credits, guarantees, insurance.

Страхование и гарантирование экспортных кредитов: зарубежный опыт

Во всех странах мира большое внимание уделяют продвижению товаров национальных компаний на внешние рынки. Такие компании, в частности МСП, сталкиваются за рубежом со значительными трудностями при экспорте своей продукции. На Западе внешнеторговые корпорации широко используют систему страхования и гарантирования экспортных кредитов. На практике, значительное развитие получило коммерческое кредитование. Поддержка экспортёров осуществляется путем льготного кредитования внешнеторговых контра-

гентов, предоставления банковских гарантий на льготных условиях, льготного налогообложения экспортеров, поставляющих на внешние рынки высокотехнологическую продукцию. Как правило, осуществляется кредитование экспортных контрактов на крупные суммы.

Экспортная поставка предполагает значительное количество документов и их оформление, что усложняется в случае, когда не только экспортируется определенная продукция, но и зарубежным импортерам будет необходимо поставлять комплектующие, а также для обеспечения сервиса. Для этого требуется заключать с брокерами договора и платить за подобные услуги, что часто обходится дороже, чем стоимость самих комплектующих.

Рассмотрим зарубежную практику, в частности США, где экспорт национальных товаров составляет свыше 2 трлн. долл., или примерно 7 тыс. долл. на душу населения. Чтобы активизировать национальный экспорт из федерального бюджета страны направляются крупные средства по таким направлениям, как выдача кредитов и кредитных гарантий, а так же осуществляется страхование экспортных поставок. Здесь особую роль играет Эксимбанк (ежегодно он финансирует до 2% экспорта США), который поддерживает экспортные контракты в основном по поставкам на развивающиеся рынки. В 2014 фин.г он участвовал в 3746 операциях на сумму 20,5 млрд. долл., причём 89% из них связано с поддержкой мелких предприятий (56% было связано с поддержкой инфраструктурных проектов). При этом большое внимание этот банк уделяется оказанию политической и юридической помощи национальным экспортёрам, а тем импортёрам, которые покупают у американских компаний оборудование и технологии, предоставляется финансирование. Эксимбанк предоставляет прямые кредиты, кредитные гарантии, осуществляет финансирование оборотного капитала и страхование экспортных кредитов. Его поддержка предоставляется на срок менее 1 года, на 1–7 лет и более. При этом сроки погашения различны для импортёров, промышленных предприятий и варьируются по странам. Условия погашения зависят от вида товаров и исходя из международных правил в отношении экспортных кредитов. Особенно поддержка со стороны Эксимбанка национальных экспортёров возросла после кризиса 2008–2009 гг., в связи с тем, что коммерческие банки столкнулись со сложностями в финансировании экспорта по конкурентным процентным ставкам.

Прямые кредиты Эксимбанк предоставляет иностранным импортёрам. В частности, на закупки машин и оборудования у американских фирм, как правило на сумму свыше 10 млн. долл. Такие креди-

ты покрывают до 85% от суммы контракта и обыкновенно выдаются на долгосрочной основе. Ставка по ним фиксированная и базируется на CIRR. Эксимбанк также предоставляет средне-долгосрочные гарантии по кредитам, выданным кредитором иностранному покупателю товаров и услуг у американских компаний, обязуясь выплатить кредитору определённую сумму, если покупатель объявит дефолт, или не сможет выполнить свои обязательства и погасить начисленные проценты по кредиту. Долгосрочные гарантии покрывают риск неплатежа. Средне-долгосрочные кредитные гарантии (они безусловные и покрывают до 85% или 100%) обычно используются для финансирования из США импорта оборудования и услуг. До 100% покрываются коммерческие и политические риски.

Программа финансирования оборотного капитала Эксимбанка предназначена для оказания финансовой поддержке мелким компаниям, нуждающимся в оборотном капитале. Платёжные гарантии кредиторам предоставляются в первую очередь коммерческим банкам для обеспечения кредитов, выданных для финансирования оборотного капитала экспортёров. Такие кредиты могут быть разовые или револьверными на срок до 1 года (иногда до 3 лет). Гарантии по оборотному капиталу покрывают до 90% основной суммы и проценты по кредитам, выданным экспортёру частным кредитором. Указанные кредиты предоставляются по фиксированным ставкам мелким компаниям на сумму до 0,5 млн. долл. на срок 6 и 12 месяцев. Выдаёт Эксимбанк и условные страховые полисы экспортёрам и кредиторам для защиты их от потерь неплатежа со стороны иностранных импортёров. Обычно предоставляются возобновляемые полисы (срок 1 год), которые покрывают до 90–95% убытков, связанных с неплатежом, вызванным политическими и коммерческими рисками. Эксимбанк может осуществлять среднесрочное страхование (до 5 лет и с покрытием до 10 млн. долл.) как экспортёров, так и кредиторов. Страхуется до 85% от суммы контракта до поставки по нему товара. Эксимбанк принимает активное участие в таких формах финансирования, как проектное, структурированное и транспортное. Указанный банк поддерживает иностранных импортёров из 190 зарубежных стран, осуществляющих закупки американских товаров, таких как нефть, газ, авиа, медицинское оборудование, стройтехнику и др. В первую очередь помощь оказывается МСП США.

Также широко используются гарантии по кредитам, предоставляемых национальным компаниям, когда они осуществляют средне-долгосрочные инвестиции за границей. В финансировании таких проектов

важную роль играет ОПИК (Корпорация зарубежных частных инвестиций). В 2013 г. обязательства ОПИК составили 3,9 млрд. долл., в том числе финансовые обязательства — 3,75 млрд. долл., страховые обязательства — 171 млн.долл. Деятельность ОПИК распространяется на 161 страну, причем наиболее активно ОПИК работает со 102 странами. 71% портфеля ОПИК — это финансирование, 17% — инвестфонды и 12% — страхование от политических рисков. В 2013 г. 35% обязательств по новым проектам приходилось на т.н. «бедные страны». ОПИК оказывает помощь в продвижении американских частных инвестиций в развивающиеся страны и на развивающиеся рынки, предоставляя не только страхование от политических рисков, но и прямое кредитование. По состоянию на сентябрь 2013 г. его программы по страхованию и финансированию составили 18 млрд. долл. Эта корпорация обеспечивает инвестиционное финансирование проектов, предоставляя прямые кредиты и инвестиционные гарантии. В 2013 г. объём гарантий достиг 11,3 млрд. долл., прямых кредитов — 1,9 млрд. долл. страхования — 3,1 млрд.долл. И именно Эксимбанк и ОПИК занимают важное место в поддержке МСП США, работающих на внешних рынках.

Большое внимание по оказанию помощи своим компаниям, действующим на внешних рынках, уделяется в ФРГ (экспортируемые товары в пересчёте на душу населения составляют 20 тыс. долл.) и в целом годовой экспорт достигает 1,8 трлн. долл. В этой стране широко применяются такие меры финансовой поддержки, как страхование экспортных кредитов и инвестиций немецких компаний, действующих на зарубежных рынках. Национальные экспортёры не уплачивают НДС. Осуществляется прямое и косвенное субсидирование ряда отраслей промышленности. Предоставляется крупная финансовая помощь на развитие НИОКР.

Правительство ФРГ предоставляет соответствующие гарантии, связанные с политическими и экономическими рисками, учитывая то, что иностранные должники могут обанкротиться, задержать оплату товаров в течение 6 месяцев, после того, как наступит срок погашения задолженности. Оказывается информационная поддержка, предоставляются консультации и помощь в проведении зарубежных выставок, а также меры торгово-политического характера. В частности, правительство страны помогает национальным фирмам участвовать в торговых выставках и ярмарках за рубежом, причем на всех участников распространяются равные права и они могут в этом случае прибегать к государственной поддержке.

В Англии важную роль играет ДГЭК – Департамент по гарантированию экспортных кредитов. В 2013–2014 г. его поддержка национального экспорта и зарубежных инвестиций за счёт предоставления гарантий и страховых полисов составила 2272 млн. ф.ст., а объём финансирования кредитов достиг 2197 млн. ф.ст. ДГЭК поддерживает экспорт английских компаний в 71 страну. Только в указанном году он предоставил 619 гарантий и страховых полисов, а чистая страховая премия составила 120 млн. ф.ст.

В Италии важную роль играет САЧЕ, которая осуществляет страхование экспортёров от риска неплатежа и гарантирует кредиты, предоставляемые иностранным компаниям, импортирующим из Италии товары и услуги. Важное место она занимает в проектном финансировании. САЧЕ так же гарантирует кредиты компаниям, осуществляющих международную деятельность и защищает иностранные инвестиции от политических рисков. Гарантируется в Италии и финансирование ряда отраслей (например, инфраструктура, возобновляемая энергия и др.), которые играют важную роль в экономике страны. САЧЕ осуществляет страхование внешнеторговых контрактов (когда рассрочка платежа составляет менее 1 года), в связи с возможным риском банкротства как итальянских, так и иностранных клиентов. В 2013 г. САЧЕ гарантировала экспорт из Италии на сумму свыше 4,8 млрд. евро (766 случаев) и с её поддержкой итальянские компании смогли поставлять свои товары и услуги за рубеж, предлагая более длительную отсрочку платежа своим клиентам и защищая их от риска неплатежа. 55% операций осуществлялось через ExportPlus. 29,6% операций по страхованию экспорта из Италии приходилось на страны ЕС. Доля страхования по поддержке итальянского экспорта по отдельным отраслям распределялась следующим образом: туризм – 31,2%, нефтяная и газовая отрасли – 22,3%, авиа и судоходство – 10,3%, металлургическая промышленность – 7,1%, электротехника – 6,7%, банки – 5,3%.

В Японии развита система связей между государственными и частными структурами, а именно банками, торговыми домами и др. Особое место занимает Банк международного сотрудничества (БМС), который помогает развивать экономические связи Японии с иностранными государствами. Это проявляется посредством предоставления средств для инвестиций и оказания поддержке международной торговле. Данный кредитный институт осуществляет экспортно-импортное кредитование, предоставляет помощь в зарубежном инвестиционном кредитовании: выдача несвязанных и промежуточных кредитов, гарантии и другая помощь своим национальным ком-

паниям, для расширения их экономической деятельности. Основное внимание уделяется участию японских фирм в зарубежных инфраструктурных проектах и поддержка развитию и расширению экспорта МСП Японии. В 2013 фин. г. общая сумма обязательств БМС по кредитам, гарантиям и вложения в капитал составила 2206,1 млрд. иен. На конец марта 2014 г. задолженность по кредитам и гарантиям достигала 15 304,6 млрд. иен. В частности — экспортные кредиты 126,2 млрд. (6%), импортные кредиты — 56,2 млрд. (3%), участие в капитале — 97,4 млрд. (4%), гарантии — 46,0 млрд. (2%), зарубежные инвестиционные кредиты — 1671,0 (76%). 30% этих обязательств приходились на страны Северной Америки, 21% — на страны Азии и 16% — на страны Европы. Активы указанного банка на конец марта 2013 фин. г. составляли 16346 млрд. иен, в том числе кредиты и учтённые векселя 12 655 млрд. иен, а обязательства клиентов по акцептам и гарантиям 2422,7 млрд. иен. Экспортные кредиты предоставляются зарубежным импортёрам и финансовым институтам в целях поддержки вывоза японскими компаниями машин, оборудования и технологии в основном в развивающиеся страны. Условия по таким кредитам определяются OECD Arrangement, в частности, сумма кредита не должна превышать сумму контракта и должен быть исключён наличный платёж. Импортные кредиты предоставляются для ввоза в страну стратегических товаров, включая природные ресурсы. Такие кредиты выдаются японским импортёрам или иностранным экспортёрам. Для Японии важен импорт ресурсов на стабильной долгосрочной основе, что имеет большое значение для развития экономической активности в стране. Банк также предоставляет такие гарантии. Что касается зарубежных инвестиционных кредитов, (они рассматриваются как японские прямые иностранные инвестиции), то они направляются японским филиалам (инвесторам), зарубежным филиалам, в капитале которых есть доля японской стороны. Несвязанные кредиты могут выдаваться развивающимся странам. Используются и гарантии по кредитам, предоставляемых частными финансовыми институтами, по бондам, выпускаемых правительствами развивающихся государств, или зарубежным японским компаниям и по операциям «валютный своп».

В Китае проводится активная политика по выходу национальных компаний на международные рынки. Экспорт КНР составляет в год 2,5 трлн. долл., значительно изменилась его структура. Так, только в 2012 г. удельный вес капиталоемких отраслей увеличился до 52%, а ресурсоёмкой продукции упал до 4%. Доли указанных товаров еще в

1990 г. составляли по 20% от общего экспорта страны. Уже в 2004 г. в стране был изменен Закон о внешней торговле, в которой были внесены изменения, направленные на государственную поддержку экспортеров, в частности, это касалось нового инструмента по возврату из бюджета страны НДС, предусматривающий разные ставки для отдельных групп продукции, поставляемой на экспорт. Уже с 2005 г. стали снижаться ставки возврата налогов при вывозе за рубеж неэкологических энерго — и ресурсозатратных товаров. В тоже время были повышены ставки на некоторые виды технологического оборудования и техники, а так же ИТ отраслей и др.

Что касается Бразилии, то только с 1990 г. по 2012 г. ее экспорт возрос почти в 10 раз, а ее доля увеличилась с 7,4% до 12,6% ВВП. Широко используются как стандартные, так и нестандартные меры по оказанию финансовой помощи, по развитию национального экспорта. Действует в стране Бразильское агентство по продвижению экспорта и инвестиций. Данная структура активно сотрудничает с Министерством развития промышленности и внешней торговли и имеет за границей ряд своих представительств.

Проблема выхода российских экспортёров на внешние рынки

Для экспортёра важным конкурентным преимуществом выступает цена, и если она ниже, чем у конкурентов, это позволяет поставщику увеличить объем продаж и хеджировать валютные риски, например, если значительная часть комплектующих и оборудования поставляется инофирмами.

Следует отметить, что в России компании — производители находятся в большой зависимости от импорта и поэтому российские экспортеры заинтересованы в том, что хотя бы часть своей прибыли от экспортируемых товаров получать в иностранной валюте. В тоже время, когда в условиях санкций для России закрываются некоторые зарубежные рынки, национальные компании страны пытаются найти новых покупателей для своей продукции. В тоже время ряд иностранных компаний отказывается под различными предлогами от экспорта своей продукции российским компаниям-импортерам. При этом, что характерно, экспорт товаров из России возрос в те страны (например, в Израиль, Казахстан и др.) которые не применяют к нашей стране санкции. Это происходит в значительной степени потому, что у российских поставщиков увеличилась возможность финансового регулирования внешнеторговых контрактов. Для российских экспортёров (например, разрабатывающих программные обеспечения, учитывая то,

что многие направления в этом уже застолбили компании США и ряда ведущий стан ЕС) необходимо создавать новые продукты и в тех направлениях, в которых лидируют западные корпорации. Важно и то, что если наша экспортная продукция может быть не востребована в развитых европейских странах и США, она может быть востребована в странах Азии и Латинской Америки. В целом можно сделать вывод, что национальные компании РФ способны поставлять свою продукцию на мировой рынок, поскольку она характеризуется высоким переделом. Для ряда российских товаров (поставляемых на экспорт) характерным является то, что они конкурентноспособны, поскольку качественны и продаются по более низкой цене.

Необходимо отметить, что если предприятие экспортирует, то часто оно же и импортирует необходимую ей продукцию из-за рубежа, что сказывается на росте расходов по импорту, так как цены на ряд ввозимых товаров привязаны к международным котировкам и, в частности, к курсу доллара, а это приводит к тому, что у таких предприятий наблюдается рост себестоимости их продукции. У экспортёров, зависящих от импорта, издержки возрастают. Российские компании в основном ввозят из-за рубежа оборудование, сырьё и комплектующие. А часто и цены на сырьё из России привязываются к мировым ценам. В то же время у ряда предприятий (в условиях падения курса рубля) производимая ими продукция на экспорт дешевеет, но незначительно. В случае, когда оборудование и сырьё импортное, у российских компаний преимуществом может являться снижение издержек, в частности, за счёт дешевизны труда. В ряде отраслей промышленности (несмотря на снижение курса рубля) преимуществ не наблюдается. Например, цены основных цветных металлов привязаны к котировкам LME и к курсу доллара. Причём, таким компаниям весьма затруднительно конкурировать по ценам с иностранными корпорациями. В то же время можно привести другой пример, когда российское оборудование и машины могут эффективно конкурировать на рынках развивающихся стран и стран Азии в связи с тем, что при их производстве российские компании используют технологии из стран ЕС, при этом предлагая более низкие цены.

Российские экспортёры машин и оборудования часто сталкиваются с тем, что они выпускают такую продукцию, в которой широко применяются импортные детали, а цены на них постоянно растут. Для национальных предприятий важным является то, чтобы не наблюдалось внутреннее повышение цен. Особенно в этом заинтересованы МСП.

На внешних рынках российским предприятиям приходится сталкиваться сильной конкуренцией со стороны китайских компаний. В частности, это связано с тем, что российским предприятиям приходится закупать за рубежом комплектующие товары для своего производства. Ведь рост внутри РФ цен на металлы, электроэнергию, газ, логистику реально снижает, причём довольно значительно, эффект от снижения курса рубля.

Для развития российской экономики необходимо, чтобы государство оказывало поддержку экспорту товаров с высокой добавленной стоимостью. Такой помощью может быть частичная компенсация издержек на доставку продукции определёнными видами транспорта. Тарифы естественных монополий оказывают значительное влияние на снижение экспортных возможностей российских компаний, в частности МСП.

Для экспортёров из России одной из проблем, с которыми они сталкиваются выходя на зарубежные рынки, является таможенное регулирование, поскольку это напрямую связано с поставкой товаров из нашей страны на внешний рынок и не соответствует потребностям российской промышленности в ее развитии. Иногда таможенное регулирование в определенной степени не только не помогает российским поставщикам проникать на зарубежные рынки со своим товаром, но и препятствует такому выходу, ставя препоны по сравнению с зарубежным таможенным регулированием, то есть они ставятся национальным экспортером не только регулируемыми структурами иностранных государств, но и таможней РФ. Ряду компаний РФ приходится сталкиваться с тем, что экспортируя свои товары, они должны оплачивать акциз и НДС, или же предоставлять банковскую гарантию. Складывается парадоксальная ситуация, когда для того чтобы вывозить за границу товары необходимо с самого начала заплатить налоги, то есть российскому экспорту мешает в частности то, что налоги приходится платить авансом еще до того, как поступят экспортные доходы. После того как экспортная продукция пересекает границу возникает основание потребовать возврата уплаченных сборов. Представленные ФНС документы проверяются в течение полугода, а это приводит к тому, что средства предприятия замораживаются на довольно длительный срок. В указанное время налоговая служба выясняет, был ли товар отправлен, и при этом она запрашивает у таможни те документы, которые уже раньше предоставлялись экспортёром. Необходимо отметить и случаи, когда уплаченные налоги и акцизы по сумме бывают больше, чем сумма экспортируемого товара.

С большими проблемами сталкиваются при экспорте своей продукции российские предприятия, выпускающие высокотехнологическую и наукоёмкую продукцию. В этом случае также возникают определённые сложности, связанные с таможенной процедурой, причём при вывозе за границу такой продукции обращаются к таможенному брокеру, у которого существует или имеется определенная сумма на обработку заказа. А без брокера обойтись нельзя.

Хотелось бы отметить, что кроме таможенной процедуры каждая поставка однотипного продукта в обязательном порядке проходит экспортную экспертизу, чтобы отметить, что такой товар не выступает в качестве продукции двойного назначения. Всё это лишь увеличивает количество документов и значительных дополнительных издержек для экспортёров.

В целом можно отметить, что национальные компании РФ способны поставлять свою продукцию на мировой рынок, поскольку в ряде случаев она характеризуется высоким переделом, а для некоторых российских товаров, поставляемых на экспорт, характерным является то, что они конкурентно способны, поскольку качественные и реализуются по более низкой цене. Для экспортёра необходима доступность к финансированию на развитие производства. Он заинтересован в кредитовании по низким процентным ставкам, по их субсидированию, по конкретным мерам финансовой поддержки. Для увеличения экспортных поставок важно расширять страхование и кредитование экспортных контрактов на льготных финансовых условиях и получать доступ к кредитам внутри страны, а участие российских банков в финансировании международных проектов должно сопровождаться требованием закупок машин и оборудования в РФ.

В связи с зарубежными санкциями в отношении России и проблемами в развитии национальной экономики, правительство стало уделять больше внимания развитию экспорта, что позволит получать больше доходов в инвалюте. Говоря о господдержке не сырьевого экспорта необходимо создавать благоприятные условия для МСП, так как те сложные проблемы, с которыми они сталкиваются внутри нашей страны, оказывают негативное влияние на расширение российского экспорта. Чтобы не потерять мировые рынки темпы роста вывоза российских товаров за рубеж должны не менее чем в 2 раза превышать темпы роста мировой экономики. Если же этого не произойдет, то наша страна может потерять мировые рынки.

В настоящее время свыше 2/3 российского экспорта — это поставки энергоносителей, а наш не сырьевой экспорт все еще развивает-

ся слабо, например, даже сокращается экспорт машиностроительной продукции страны не только в абсолютных, но и в относительных величинах. Необходимо, чтобы российские производители сами более активно продвигали свою продукцию на мировые рынки, а не только надеялись на помощь со стороны государства.

В развитии национального экспорта важную роль должны сыграть средние компании, которые занимают определенные ниши, что позволит им более активно сбывать свои товары за рубеж. При этом следует отметить, что МСП в РФ поставляют за границу не более 5% своих товаров, а в странах Запада этот показатель равен 15–20%. В России действуют 4,6 млн. МСП, но среди них лишь менее 1% вывозят свою продукцию за рубеж.

В соответствии с антикризисным планом, правительством РФ предусматривается развитие не сырьевого экспорта и поддержка бизнеса. В частности, речь идет об упрощении условий, предоставления госгарантий для оказания помощи экспортёрам, поставляющим свою промышленную продукцию на экспорт, облегчения процедуры получения документации, которая подтверждали бы, что отсутствуют запрет и ограничения в отношении вывоза таких товаров за границу. Было предусмотрено, что Внешэкономбанк выделяет 1 млрд. руб. в качестве субсидий на докапитализацию Росэксимбанка, а так же субсидирование процентной ставки этого финансового института, по кредитам, предоставляемых по линии поддержки вывоза за рубеж высокотехнологических товаров. МСП нуждаются в том, чтобы были ликвидированы имеющие барьеры, такие как чрезмерные процентные ставки по кредитам, отсутствие инвестиций, проблемы с таможенным регулированием, сложность в экспорте товаров (в частности высокотехнологичных), большая зависимость российских компаний от импорта сырья и комплектующих, что приводит к увеличению себестоимости их продукции. Что касается девальвации рубля, то она сыграла положительную роль для экспорта национальных товаров, поскольку российским поставщикам облегчила ценовую конкуренцию на внешнем рынке. Для экспортёра важным является доступность финансирования на развитие производства. Он заинтересован в кредитовании по низким процентным ставкам, по их субсидировании, в конкретных мерах финансовой поддержки. Для расширения экспортных поставок необходимо страхование и кредитование экспортных контрактов на льготных финансовых условиях и доступ к получению кредитов внутри страны.

Система поддержки российского экспорта и ее совершенствование

В России уделяют большое внимание оказанию помощи экспортёрам, поставляющим свою продукцию на внешние рынки. Помимо крупных корпораций в стране действует большое количество МСП, которые используют экспортные поставки для своего развития. При этом в ВВП доля МСП (в них занято четверть населения страны) составляет всего 21%, в то время как, например, в США и Японии свыше 60%. Считается, что если компания связана с внешним рынком и успешно на нём функционирует, то она конкурентоспособна. Экспортёр стремится получить за рубежом значительные валютные доходы, расширить сферу продаж своей продукции и улучшить свой имидж. Важно то, что предприятия, экспортирующие свою продукцию, действуют в сфере инноваций и наукоёмких отраслей, что помогает им расширять рынок сбыта.

В настоящее время вопросы, связанные с российским экспортом, курируются Минфином, Минпромторгом, Минэкономразвития и таможен. Если одни предоставляют лицензии на внешнеэкономическую деятельность и субсидирование их операций, то другие – гарантии, несут ответственность за деятельность торгпредств и т.д. Значительную поддержку на федеральном уровне осуществляют МЭР и главы регионов, создаются клубы экспортёров, подписываются соглашения с ЭКСАР, упрощаются таможенные процедуры, оказывается юридическая, информационно-политическая, консультационная и организационная поддержка. Помогают российским компаниям заключать внешнеторговые контракты и торгпредства РФ, действующие за рубежом. При этом большое внимание уделяется необходимости выполнять требования валютного законодательства. Проводится политика по оказанию помощи МСП по выходу их продукции на зарубежные рынки и по наращиванию экспорта национальной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Особое место в обеспечении финансовой и гарантийной поддержки экспорта промышленной продукции предприятий РФ и иностранных покупателей высокотехнологических товаров играет Внешэкономбанк как активный участник Группы Внешэкономбанка, куда входят также ЭКСАР (Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций), ВЭБ-лизинг (крупнейшая лизинговая компания страны) и Росэксимбанк (банк-агент по предоставлению госгарантий). Указанная Группа предоставляет широкий набор финансовых инструментов поддержки экспорта, а внедрение принципа

«одного окна» способствовало тому, что ускорились процедура обработки заявок.

К началу 2014 г. ВЭБ и ряд министерств РФ завершили формирование нормативной базы и практически начал функционировать механизм по льготному экспортному кредитованию ВЭБ иностранных импортёров, закупающих в РФ высокотехнологические товары с помощью госсубсидий. 2/3 кредитного портфеля ВЭБ для поддержки экспорта — это экспортные кредиты, в частности, это кредиты инобанкам, иностранным небанковским структурам, а остальная часть — это предэкспортное финансирование, то есть кредиты, предоставляемые для производства тех товаров, которые экспортируются в зарубежные страны. К началу 2014 г. объём экспортных кредитов достиг 15,7 млрд. руб. для финансирования поставок самолётов, энергетического оборудования и другой продукции. В рамках предэкспортного кредитования кредиты ВЭБ составили 6,9 млрд. руб., которые были выданы авиастроительным корпорациям и предприятиям других отраслей машиностроения. Кроме того, в 2013 г. Внешэкономбанк для поддержки национального экспорта предоставил 121 гарантию на 69,1 млрд. руб. Из этого количества в соответствии с просьбами российских поставщиков в обеспечение их обязательств перед иностранными импортёрами было выдано 59 гарантий, на сумму 1,9 млрд. долл., 10,1 млн. евро и 30 млн. индийских рупий. Также по обязательствам ЭКСАР были выданы гарантии в размере 1,19 млрд. руб., 64,5 млн. долл. и 101,1 млн. евро. В целом для поддержки экспорта ВЭБ к началу 2014 г. выдал гарантий на сумму 99,6 млрд. руб., которые были предоставлены импортёрам из 19 стран мира.

ЭКСАР страхует национальных экспортёров и российские зарубежные инвестиции от предпринимательских и политических рисков. В случае политического риска ЭКСАР покрывает до 95%, а коммерческого риска — до 90%. Объём обязательств ЭКСАР по действующим договорам страхования на начало 2014 г. достигал 0,9 млрд. долл. Лимит ответственности по соглашению о предоставлении Внешэкономбанком гарантий по обязательствам ЭКСАР составил 10 млрд. долл. Что касается Росэксимбанка, то он выступает в качестве банка-агента по предоставлению гарантий для поддержки российских предприятий, экспортирующих за границу промышленные товары. ВЭБ-лизинг поставляет за рубеж российские товары в соответствии с лизинговыми контрактами.

Несмотря на сравнительно развитую систему поддержки национального экспорта, в условиях введения санкций против России и обострения конкуренции на внешних рынках, встал вопрос о ее совершенствовании. Уже в декабре 2014 г. Агентству стратегических инициатив, с участием ВЭБ, Российского фонда прямых инвестиций и ряда заинтересованных министерств, Президентом РФ было поручено обеспечить разработку организационного и финансового механизма по оказанию помощи по ускоренному развитию средних не сырьевых компаний в целях увеличения их экспортных позиций. Указанный механизм должен был быть разработан до 30 апреля 2015 г., а к началу декабря реализован в качестве пилотного проекта. Необходимо внедрить упрощённую процедуру таможенного оформления экспорта, а финансовые ресурсы для компаний были бы значительно удешевлены, что должно оказать положительный эффект на развитие национального экспорта.

Распоряжением Правительства России от 27 января 2015 г. № 98-р был утверждён План первоочередных мероприятий по обеспечению устойчивого развития экономики и социальной стабильности в 2015 г., в соответствии с которым в целях поддержки экспорта большое внимание будет уделено совершенствованию системы выдачи гарантий, в частности, упрощению условий и процедур их предоставления (в инвалюте для поддержки экспорта промышленной продукции) и расширения их действий по обязательствам нефинансового характера (исполнение экспортного контракта). Упрощаются процедуры вывоза товаров за границу, на которые отсутствуют запреты и ограничения за счёт облегчения процедур получения соответствующих документов. Внешэкономбанку предоставляются субсидии в качестве взноса РФ на докапитализацию Росэксимбанка, причём последнему субсидируются процентные ставки по кредитам, выдаваемых для поддержки экспорта высокотехнологической продукции. Таким образом, в антикризисном плане отмечается необходимость поддержки вывозу товаров за рубеж по широкой линейке не сырьевых товаров и оказание содействия развитию как малого, так и среднего бизнеса.

Создаётся в России и единый центр поддержки экспорта — Российский экспортный центр (РЭЦ) на базе ЭКСАР и Росэксимбанка, которые будут упразднены, а их акции в качестве взноса в уставный капитал передаются в РЭЦ. Новый институт (как «дочка» Внешэкономбанка) начинает функционировать с 1 июня 2015 г. и должен помочь российским экспортёрам получить доступ к более широкой под-

держке экспорта со стороны государства и способствовать уменьшению административных барьеров для российских поставщиков, вывозящих свои товары за границу. РЭЦ будет выступать в качестве важного инструмента выполнения новой политики государства во внешнеэкономической сфере, оказывать поддержку российским предприятиям производственного сектора в условиях необходимости повышения конкурентоспособности национальных товаров и возрастающей конкуренции на международных рынках.

Используемые источники

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 27 января 2015 г. № 98-р.
2. Внешэкономбанк. Годовой отчёт за 2013 г.
3. ЭКСАР. Годовой отчёт за 2013 г.
4. Росэксимбанк. Годовой отчёт за 2013 г.
5. Export-Import Bank of the United States. Annual Report, 2013.
6. OPIC. Annual Report.
7. SACE. Annual Report, 2013.
8. Japan Bank for International Cooperation. Annual Report, 2014.
9. UK Export Finance. Annual Report and Accounts. Annual Report, 2014.