

*Н. ГАВРИЛОВ,
председатель правления Росэксимбанка,*

*И. БЕЛЯКОВ,
кандидат физико-математических наук,
эксперт Экономической экспертной группы*

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ПРОМЫШЛЕННОГО ЭКСПОРТА В РОССИИ

В настоящее время для российской экономики характерно сочетание исключительно благоприятных внешних условий с определенным замедлением экономического роста. Темпы роста ВВП в 2005–2006 гг. снизились до 6,4–6,7%. Доминировавшая в последние годы модель развития страны, базировавшаяся на экспорте сырьевых ресурсов, по-видимому, начинает исчерпывать себя, и на фоне растущих вызовов мировой экономики необходимо проведение глубоких структурных изменений. Основой новой модели развития должна служить комплексная стратегия диверсификации, направленная на повышение доли секторов с высокой добавленной стоимостью в структуре производства и экспорта, активизацию инновационной деятельности и производства высокотехнологичных видов продукции. Как показывает мировой опыт, одним из наиболее эффективных инструментов решения названных задач может служить государственная поддержка экспорта (прежде всего обрабатывающей промышленности).

В последние годы экспорт был главным фактором развития российской экономики. В 2002–2004 гг. темпы роста физического объема экспорта почти вдвое превышали темпы роста ВВП, составляя в среднем более 10% (см. рис. 1).

Вместе с тем структура экспорта (как и экономики в целом) характеризуется преобладанием топливно-сырьевой продукции: на

минеральные продукты и металлы в 2005 г. приходилось почти 80% экспорта товаров. В условиях доминирования добывающих отраслей невозможно рассчитывать на поддержание высоких темпов роста в долгосрочной перспективе, поскольку этим отраслям присущ сравнительно медленный технологический прогресс. Ведущая роль углеводородов и металлов в экспорте ставит экономику в зависимость от колебаний конъюнктуры на внешних рынках: так, максимальные за последние восемь лет цены на нефть превосходили минимальные более чем в четыре раза. Более того, углеводородный сектор оказывается очень ненадежным источником роста даже в настоящее время, в условиях исключительно благоприятной внешней конъюнктуры.

Если в 2002–2004 гг. темпы роста физического объема нефтяного экспорта составляли более 15% в год, то в 2005 г. этот показатель сократился до 2,7%. За десять месяцев 2006 г. физический объем экспорта нефти и нефтепродуктов возрос лишь на 1,2%. По прогнозам правительства, в период до 2009 г. темпы роста экспорта нефти и нефтепродуктов будут оставаться на низком уровне – в среднем около 1,5% в год. Соответственно резко уменьшится роль нефтяного сектора в обеспечении экономического роста: если в 2002–2004 гг. прямой вклад экспорта нефти в рост экономики составлял 1,3–2,0 п. п., то в 2005–2009 гг. он не должен превысить 0,2–0,4 п. п. (см. рис. 2). Иными словами, замедление экспорта углеводородов может привести к снижению темпов роста экономики на 1,5% в год. Компенсировать такую потерю можно в первую очередь за счет наращивания несырьевого экспорта.

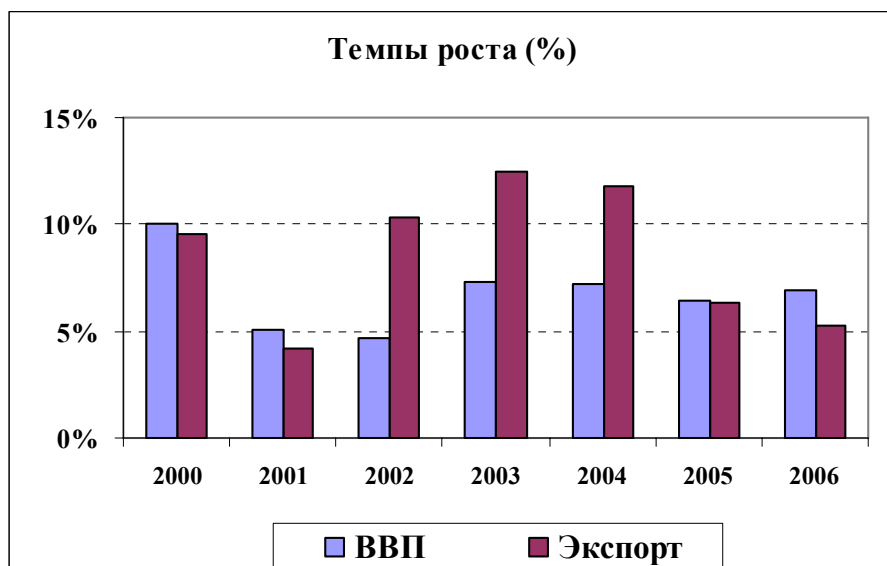


Рис. 1

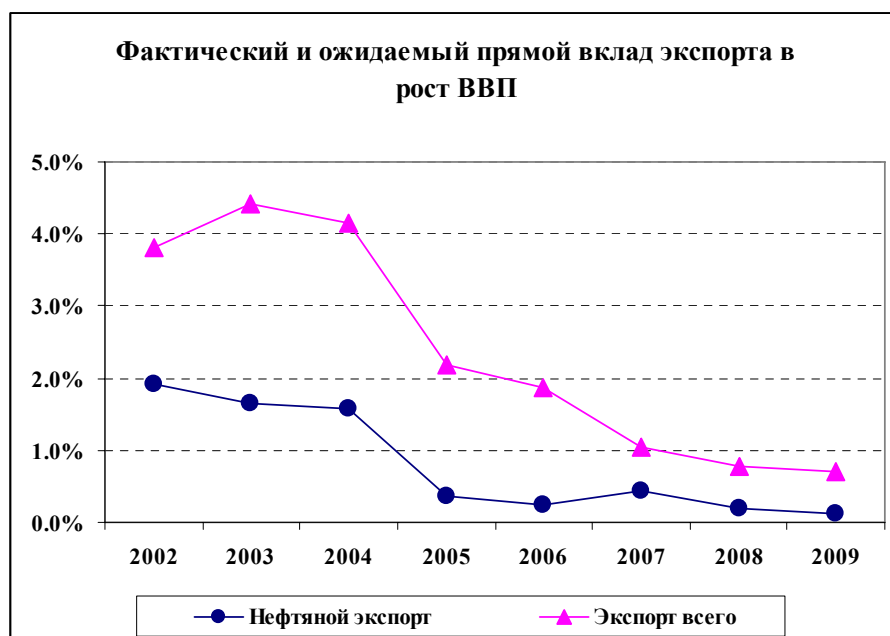


Рис. 2

Указанное положение получило отражение в стратегических документах российского правительства, например в «Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 годы)». В президентских посланиях Федеральному собранию РФ неоднократно ставилась задача уйти от сырьевой ориентации экономики и диверсифицировать структуру производства и экспорта. Ключевую роль в достижении данной цели играет система государственной поддержки промышленного экспорта.

Дисбаланс между поддержкой экспорта торговыми партнерами России и российской поддержкой экспорта

В части государственной поддержки экспорта Россия далеко отстает даже от стран, которые принято считать образцами либеральной экономической политики, такими как США или Сингапур. В нашей стране система подобной поддержки фактически находится на начальном этапе своего становления. При этом важно обеспечить общие макроэкономические условия, влияющие на экспортную деятельность¹:

- поддержание конкурентоспособного реального курса валюты, формирующего адекватные ценовые стимулы, и принятие мер по компенсации возможного негативного влияния укрепления национальной валюты на экспорт;

- облегчение доступа к импортным компонентам, необходимым для экспортного производства, по мировым ценам либо посредством устранения импортных тарифов или использования системы возмещений импортных пошлин, либо через учреждение свободных экспортных зон (разновидность свободных экономических зон, когда беспошлинный доступ к инвестиционному импорту способствует снижению стоимости инвестиций и использования иностранных технологий);

- улучшение инфраструктурной (порты, дороги, электроснабжение) и социальной базы (образованная рабочая сила).

В последнее время правительству России и Центральному банку РФ в целом удается сдерживать темпы укрепления рубля под влиянием благоприятной внешней конъюнктуры и притока капитала. Объемы инвестиционного импорта в России увеличиваются опережающими темпами,

¹ *Weiss J.* Export Growth and Industrial Policy: Lessons from the East Asian Miracle Experience: ADB Institute Discussion Paper No 26. February 2005.

о чем свидетельствует статистика по группе «Машины, оборудование и транспортные средства»: импорт товаров данной категории возрос в январе–сентябре 2006 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 49%. В начале 2006 г. было принято постановление правительства России, в соответствии с которым ввозные таможенные пошлины на широкий список технологического оборудования, аналогов которого в нашей стране не выпускается, были обнулены.

В настоящей работе основное внимание уделяется анализу механизмов и возможного эффекта широко используемых в мировой практике финансовых (гарантийных) и нефинансовых мер государственной поддержки экспорта. Вначале рассмотрим деятельность *экспортных кредитных агентств* (ЭКА).

Финансовая и гарантийная поддержка экспорта необходима, когда речь идет об экспорте товаров капитального назначения, по крупным контрактам, которые импортеру затруднительно оплатить без средне- или долгосрочного кредита, особенно в условиях высоких политических и коммерческих рисков экспорта на развивающиеся рынки. Поскольку для частных финансовых учреждений подобная поддержка нередко невыгодна, сложилась практика государственного участия в данной деятельности посредством ЭКА.

Первое официальное экспортное кредитное агентство, британское ECGD (Департамент гарантирования экспортных кредитов), было основано еще в 1919 г. К началу 1970-х годов в большинстве стран ОЭСР действовали собственные ЭКА. В последние десятилетия официальные экспортные кредитные агентства были учреждены во многих развивающихся странах как важный инструмент продвижения экспорта.

Сфера деятельности ЭКА охватывает предоставление: страховок или гарантий по займам финансовых учреждений покупателям в странах-импортерах; страховок или гарантий против неплатежей по кредитам, выданным экспортером покупателю в стране-импортере; прямых займов или кредитов импортерам.

Существуют следующие институциональные модели ЭКА²:

– *департамент правительства или вид услуг, оказываемых правительством.* Среди стран ОЭСР только в Великобритании и Швейцарии функционирует такой организационный вариант ЭКА. В некоторых развивающихся странах услуги по экспортному кредитованию реализуются через ЦБ или министерства торговли или промышленности;

– *корпорации или агентства, собственником которых является государство.* Наиболее распространено предоставление услуг экспортного кредитования через независимое учреждение, принадлежащее государству. Однако и при этом имеются различные институциональные варианты. Некоторые агентства предоставляют только страхование или только кредиты, другие же сочетают оказание обоих видов услуг. В Азии во многих странах действуют отдельные учреждения для осуществления прямого кредитования и страхования (например, в Китае, Индии, Индонезии, Японии, Корее и др.);

– *частная компания как агент.* В некоторых странах правительство заключает соглашение с частной компанией, такой как COFACE во Франции, Euler Hermes в Германии, Atradius в Нидерландах. Выбранная компания проводит изначальный анализ рисков и предлагает правительству те или иные стратегии. Когда частная компания выступает как агент правительства, последнее принимает на себя все соответствующие риски.

Во многих странах ОЭСР экспортные кредитные агентства привлекают частные средства и являются крупными прибыльными банками. Приведем некоторые сведения о масштабах их деятельности в Великобритании, Японии и Китае.

В Великобритании среднегодовой объем гарантий, предоставляемый правительством через Департамент экспортных кредитов и гарантий, в последнее время

² Wang J.-Y., Mansila M., Kikuchi Y., Choudhury S. Officially Supported Export Credits in a Changing World / IMF, June 2005.

составляет примерно 4 млрд ф. ст., или около 0,36% ВВП. Кроме того, около 300 млн ф. ст. в год расходуется на поддержание фиксированной процентной ставки по экспортным кредитам.

В Японии объем операций Японского банка международного сотрудничества, включая экспортные и импортные кредиты, поддержку инвестиций и кредиты официальной помощи развитию, составил в 2004 г. 18,3 млрд долл., или 0,39% ВВП. Объем гарантий по экспортным кредитам, предоставляемым Агентством по страхованию экспорта и инвестиций NEXI, в 2004 г. достиг 107,2 млрд долл., или 2,3% ВВП.

В Китае объем гарантий по экспортным кредитам, предоставленным в 2004 г. корпорацией Sinosure, составил 13,3 млрд долл. (около 0,8% ВВП). Объем экспортных кредитов выданных Экспортно-импортным банком Китая в 2004 г., был равен 8,2 млрд долл. (0,51% ВВП). Таким образом, в сумме государственное финансирование экспорта в стране составило не менее 1,3% ВВП.

Национальные экспортные кредитные агентства конкурируют между собой³, но вместе с тем сотрудничают и определяют правила кредитования и страховой деятельности. Так, они взаимодействуют в рамках Группы по экспортным кредитам ОЭСР. В отношении страхования экспортных кредитов объединяющей организацией является Международный союз страховщиков кредитов и инвестиций (Бернский союз).

По оценкам Минэкономразвития России, на финансовую поддержку экспорта в развитых странах тратится в среднем 0,35% ВВП. В российском бюджете на 2006 г. на эти цели было предусмотрено 0,15% ВВП, фактически же была использована лишь часть выделенной суммы.

Масштабы капитализации и финансовой деятельности отечественного Росэксимбанка – официального агента правительства, обеспечивающего поддержку экспорта в Российской Федерации, – значительно уступают ЭКА как развитых, так и многих развивающихся стран. Его уставный капитал

³ *Evans P.S., Oye K. A. International Competition: Conflict and Cooperation in Government Export Financing // The Ex-Im Bank in the 21st Century: A New Approach? / Institute for International Economics, USA, 2001.*

составляет около 40 млн долл., а, например, Эксимбанка Китая – 408 млн долл.

В то же время импорт в Россию осуществляется при значительной финансовой поддержке экспортных кредитных агентств торговых партнеров (см. табл. 1). Более того, Россия занимает первое место по накопленной сумме экспортных кредитов, предоставленных странами ОЭСР своим торговым партнерам (см. табл. 2).

Таблица 1

Объемы долгосрочных и среднесрочных экспортных кредитов, предоставленных России, и их доля в российском импорте

Годы	Импорт товаров и услуг, млрд долл.	Экспортные кредиты (>1 года), млрд долл.	Доля в импорте товаров и услуг, %
1998	74,5	3,1	4,1
1999	52,9	0,6	1,1
2000	61,1	2,0	3,3
2001	74,3	1,5	2,0
2002	84,5	1,0	1,2
2003	103,2	2,1	2,1
2004	131,1	3,2	2,4

Источники: Банк России, ОЭСР.

Таблица 2

Накопленная задолженность по экспортным кредитам ОЭСР основных кредитуемых стран, на конец 2004 г., млрд долл.

Страны	Задолженность
Нигерия	15,3
США	15,3
Турция	19,4
Иран	21,0
Индонезия	24,8
Китай	30,1

Россия	51,1
Все страны	449,6

Источник: ОЭСР.

Другой распространенный в мире способ поддержки экспорта связан с деятельностью *агентств по продвижению экспорта* (АПЭ). Первое, до нынешнего времени функционирующее АПЭ было создано в Финляндии в 1919 г., а в середине 1960-х годов они стали популярным инструментом стимулирования экспорта и снижения торгового дефицита, действуя под наблюдением Международного торгового центра.

Цель АПЭ – помощь экспортерам в поисках рынков сбыта для производимой продукции, а также предоставление информации о том, какие продукты востребованы на различных экспортных рынках. Услуги, оказываемые АПЭ, делятся на четыре категории: а) создание благоприятного торгового имиджа страны (реклама, организация мероприятий по продвижению продукции, а также защита экспорта); б) тренинг экспортеров, техническое содействие, ознакомление с соответствующим законодательством и практикой его применения; в) маркетинг (торговые ярмарки, миссии экспортеров и импортеров, сопровождающие услуги по обслуживанию в стране-импортере); г) исследование экспортных рынков, подготовка публикаций, показывающих выгоды экспорта, создание баз данных, позволяющих находить контакты между экспортерами и импортерами.

В начале 1990-х годов деятельность АПЭ подвергалась критике за отсутствие лидерской позиции, неадекватное финансирование, излишнюю бюрократизацию, отсутствие ориентации на потребителя, в связи с чем международные организации свою помощь им сократили. Однако более чем десятилетие спустя ситуация в торговле развивающихся стран претерпела

существенные изменения, и ряд АПЭ усовершенствовал свою деятельность в соответствии с рекомендациями экономического сообщества⁴.

Примером АПЭ является организация «Торговля и инвестиции Великобритании» – УКТИ. Его деятельность включает программы, подобные «Паспорту успеха в экспорте». В рамках этой программы предоставляется помощь по совершенствованию экспортных возможностей малых фирм, для которых данная область является новой. Особенность введенной в конце 2001 г. программы заключается в том, что тип помощи в ней поставлен в зависимость от сильных и слабых качеств фирмы, причем больше внимания стало уделяться индивидуальному обучению. Она содержит семь основных пунктов:

- оценка способности компании к экспорту;
- посещение семинара по экспорту, освещающего основные вопросы и проблемы в данной области;
- помощь в разработке собственного экспортного плана, который является основой для получения финансовой поддержки;
- разработка и выполнение плана по тренингу для развития в компании необходимых экспортных навыков;
- помощь консультанта по месту расположения компании с обучением на индивидуальной основе;
- поездка на зарубежный рынок, определенный в экспортном плане;
- последующие услуги по продолжению экспортного развития⁵.

⁴ *Hogan P. Some Institutional Aspects of Export Promotion in Developing Countries // Hogan P., Keesing D. and Singer A. (eds.) The Role of Support Services in Expanding Manufactured Exports in Developing Countries / Economic Development Institute, World Bank, 1991.*

⁵ *Export Development and Promotion: Lessons from Four Benchmark Countries / The Boston Consulting Group, May 2004.*

Как показало недавнее исследование Всемирного банка⁶, в среднем АПЭ оказывают позитивное и статистически значимое влияние на национальный экспорт при показателе годового ВВП на душу населения, превышающем некоторое пороговое значение (его оценка в работе Всемирного банка составила 2790 долл.). При этом наиболее эффективными оказались АПЭ из Латинской Америки и Азии, что подтверждает возможный положительный эффект поддержки экспорта в странах с развивающимися рынками, к числу которых относится и Россия.

В соответствии с принципами лучшей практики в состав управляющих органов АПЭ должны входить представители бизнеса, но при этом желательно, чтобы большая доля ее бюджета финансировалась государством. Наличие множества маленьких агентств поддержки экспорта внутри страны в целом снижает эффективность соответствующих программ. Кроме того, АПЭ оказываются более эффективными при фокусировании на нетрадиционном экспорте или на определенных отраслях (например, сельском хозяйстве, туризме или высоких технологиях). Также рекомендуется уделять особое внимание поддержке крупных компаний, которые все еще не являются экспортерами⁷.

Среднее значение бюджета АПЭ, согласно упомянутому исследованию Всемирного банка, составляет 0,11% экспорта товаров и услуг, медианное – 0,04%. Наиболее крупные бюджеты имеют агентства латиноамериканского и азиатского регионов (в среднем соответственно 0,17 и 0,12% экспорта товаров и услуг).

⁶ *Lederman D., Olarreaga M., Payton L.* Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't: World Bank Policy Research Working Paper 4044. November 2006

⁷ Export Development and Promotion: Lessons from Four Benchmark Countries; *Lederman D., Olarreaga M., Payton L.* Op. cit.

С учетом того, что российский экспорт товаров и услуг в 2005 г. составил 268,1 млрд долл., 0,04% от него составляет 107,3 млн долл., или 3 млрд руб. Теми видами поддержки экспорта, которые относятся к кругу деятельности АПЭ, в России занимается Министерство экономического развития и торговли. Поскольку соответствующей статьи бюджетной классификации в нашей стране нет, сложно судить о том, насколько финансирование данной деятельности отвечает международной практике. Сумма расходов по общим статьям ведомственной классификации «МЭРТ. Общегосударственные вопросы. Международные отношения и международное сотрудничество» и «МЭРТ. Другие общегосударственные вопросы. Международное сотрудничество» равна 2,7 млрд руб. Еще существует, например, ФЦП «Развитие транспортных услуг России» Министерства транспорта РФ, финансирование которой составляет примерно 1 млрд руб. в год. Деятельность Минпромэнерго, а также Торгово-промышленной палаты России в части своих мероприятий касается нужд экспортеров. В целом можно сделать вывод, что как таковое агентство по продвижению экспорта в России отсутствует, меры в рамках поддержки экспорта не консолидированы, и управление процессами поддержки экспортеров является практически полностью государственным.

Согласование финансовой поддержки экспорта с международными нормами

Концепция поддержки экспорта, предложенная Министерством экономического развития и торговли РФ, изначально предусматривает согласование с нормами ВТО и ОЭСР. Отметим здесь лишь одно обстоятельство.

В ВТО способы государственной поддержки экспорта регулируются Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам («SCM Agreement»). В частности, в нем приводится список экспортных субсидий, являющихся

запрещенными. Страна–участник ВТО, считающая, что их применение другой страной ущемляет ее интересы, может с санкции ВТО ввести против другой страны защитные меры (компенсационные пошлины). В число запрещенных субсидий, согласно Соглашению, попадает (за некоторыми исключениями) нижеуказанная деятельность:

- осуществление правительствами (или специальными институтами, контролируемые правительствами) программ гарантирования или страхования экспортных кредитов, программ страхования или гарантирования потерь от увеличения стоимости экспортных товаров по сравнению с контрактными ценами либо программ страхования или гарантирования валютных рисков с использованием ставок премий, недостаточных для покрытия долгосрочных операционных расходов и убытков по этим программам;

- предоставление правительствами (или контролируемые правительством институтами) экспортных кредитов по ставкам ниже рыночной стоимости привлечения средств.

В отношении субсидирования процентной ставки экспортерам, в настоящее время применяемого в Российской Федерации, это означает следующее.

Возмещение части процентной ставки российским экспортерам промышленной продукции, согласно одобренной правительством России «Концепции поддержки промышленного экспорта», должно обеспечивать конкурентоспособность российской промышленности на международных рынках в части стоимости экспортных кредитов импортерам. Субсидирование такого кредита войдет в противоречие с правилами ВТО, если ставка экспортного кредита окажется ниже установленного ОЭСР предела с учетом используемой валюты и срока экспортного кредита.

«Правила возмещения из федерального бюджета российским экспортерам промышленной продукции части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным в российских кредитных организациях» требуют от

субсидируемого предприятия выполнения более общего условия – «направления кредитных ресурсов на осуществление экспорта промышленной продукции с высокой степенью переработки». Если экспортер получает при этом кредит по ставке ниже установленной ОЭСР, данная субсидия вполне может быть оспорена той или иной страной в рамках общих правил ВТО, ограничивающих субсидирование экспорта.

Ежемесячно пересматриваемые стандартные международные ставки по экспортным кредитам в долларах в настоящее время составляют 5,5–6,0%. Иными словами, если банк предоставляет предприятию-экспортеру кредит в долларах под 11–12% годовых, то субсидирование не более половины этой ставки будет допустимо с точки зрения правил ВТО.

Влияние государственной поддержки экспорта на экономический рост

Государственная поддержка экспорта нацелена на улучшение экономической ситуации в стране по нескольким направлениям. Прежде всего можно исследовать ее влияние на экономический рост, однако надо иметь в виду и другие индикаторы экономического развития. Экспортные кредитные агентства и агентства по поддержке экспорта в отчеты о своей деятельности включают такие показатели, как увеличение занятости, развитие научно-технического потенциала, вклад в поддержку малого бизнеса, освоение новых зарубежных рынков.

Двухшаговый метод оценки эффекта финансовой и гарантийной поддержки экспорта

Мы предлагаем более детальную количественную оценку влияния финансовой и гарантийной поддержки экспорта на ВВП. Ее целесообразно разделить на два этапа: оценка степени увеличения экспортных продаж, достигаемого различными способами финансирования экспорта; оценка

влияния роста экспорта (или экспорта определенных отраслей – промышленного, высокотехнологического промышленного) на темпы экономического роста. Вкратце изложим результаты применения такого подхода.

При осуществлении первого этапа необходимо отдельно рассмотреть те меры государственной финансовой (гарантийной) поддержки, которые определены текущим законодательством. К их числу относятся:

- возмещение процентной ставки российским экспортерам промышленной продукции;
- предоставление государственных гарантий по экспортным кредитам иностранным правительствам и импортерам под гарантии иностранных правительств;
- выделение государственных гарантий по займам ЗАО «Росэксимбанк», а также по возмещению его расходов в связи с выставлением им тендерных и авансовых гарантий, гарантий надлежащего исполнения контрактных обязательств по контрактам российских экспортеров.

Отметим, что отдельным вопросом здесь является фактическое расходование бюджетных средств (доля реально потраченных средств от объема финансовой поддержки); сейчас мы рассматриваем только эффект расширения торговли.

В первом случае происходит, по сути, прямое вложение средств в развитие экспорта, и на основании ряда экспертных и эмпирических исследований можно считать, что эффект расширения объемов экспорта получается не менее чем двукратным. Так, по оценке Минэкономразвития, приведенной в докладе «О ходе реализации решений Правительства Российской Федерации, направленных на государственную поддержку экспорта промышленной продукции», увеличение экспорта превышает объем поддержки в 1,9 раза для первого года с последующим мультипликативным эффектом. Согласно отчету по проекту Всемирного банка по развитию

экспорта в Украине⁸, соотношение дополнительного экспорта к объему поддержки составило 2,3 раза. ОЭСР оценивает влияние прямых иностранных инвестиций в развитие экспорта на рост торговли как двукратное с уточнением, что для развивающихся стран этот показатель выше. Для примерного расчета можно использовать соотношение дополнительного экспорта к объему поддержки на уровне 2,3.

Во втором и третьем случаях при гарантийном покрытии в среднем 90% стоимости выплат по кредиту и при использовании всех выделенных на гарантии средств экспорт увеличится в 1,11 раза от объема выделенных средств.

При пропорциональном разбиении всего объема финансовой поддержки государства на указанные составляющие, как было определено в бюджете на 2006 г. (1:9), получим, что средний коэффициент увеличения экспорта равен примерно 1,23. Более точные оценки расширения экспорта за счет государственной поддержки можно получить после того, как будет произведена оценка ее результатов, что принято в ряде развитых стран.

В недавнем исследовании⁹, основанном на анализе международных данных, было показано, что эффект от роста высокотехнологичного сектора в долгосрочной перспективе вдвое превосходит эффект от роста экспорта непромышленного сектора, в то время как односторонний рост низкотехнологичного промышленного экспорта, как правило, оказывает скорее негативное влияние на экономический рост. То есть отрицательный косвенный эффект преобладания такого экспорта в среднем перевешивает положительный прямой эффект роста производства в данном секторе. При

⁸ Implementation Completion Report on a Loan/Credit/Grant in the Amount of US\$60m and DM15m to the Ukraine for an Export Development Project. Document of the World Bank. Report No 30962.

⁹ Crespo-Cuaresma J., Wörz J. On Export Composition and Growth // Review of World Economics / Weltwirtschaftliches Archiv. 2005. Vol. 141. P. 33–49.

этом коэффициент влияния роста высокотехнологичного экспорта на рост экономики в среднесрочном периоде был оценен как 1,03.

С учетом того, что объем ВВП России в 2005 г. составил 763 млрд долл., а зарезервированный объем поддержки – примерно 1,1 млрд долл., указанная доля равна 0,15%. Соответственно ожидаемый прирост ВВП можно оценить как $1,23 * 1,03 * 0,15\% = 0,2\%$.

Если бы объемы финансовой поддержки были сопоставимы с объемами поддержки индустриальных стран, доходя до 0,35% ВВП, при нынешней структуре этой поддержки можно было бы рассчитывать на увеличение темпов роста примерно на 0,44 п. п. Иными словами, поддержка высокотехнологичного экспорта исходя из уже выделенных ресурсов повышает темпы роста экономики на 0,2% в год. Нарращивание масштабов такой поддержки до уровня развитых стран позволило бы увеличить темпы роста ВВП почти на 0,5%.

*Возможное стимулирование экспорта и экономического роста
за счет создания АПЭ*

Отдельно упомянем о такой возможности стимулирования экспорта, а следовательно, и темпов роста экономики, как создание агентства по поддержке экспорта. По оценке⁶, один добавочный доллар бюджета АПЭ обеспечивает в среднем примерно 320 долл. дополнительного экспорта (при этом есть различие по регионам; в ОЭСР соответствующий показатель равен 160 долл.). В другом выражении, деятельность медианного АПЭ создает дополнительно 12% экспорта медианной страны. Это несколько выше, чем вывод работы Роуза¹⁰, основанной на выборке главным образом из развитых стран, согласно которому наличие АПЭ в стране приводит к дополнительным

¹⁰ Rose A. The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion: NBER Working Paper 11111, 2005.

6–10% экспорта. Однако в зависимости экспорта от бюджета АПЭ есть четко выраженная убывающая отдача от масштаба, поэтому чрезмерное расширение бюджета АПЭ не рекомендуется.

Ожидаемое расходование средств на финансовую и гарантийную поддержку промышленного экспорта

Проанализируем соотношение между объемом средств, выделяемых на финансовую и гарантийную поддержку экспорта, и фактическими тратами.

1. Возмещение части процентной ставки по экспортным кредитам. В соответствии с утвержденными Правилами, каждый случай рассматривается индивидуально и необходимая сумма резервируется. Возмещение происходит только после оплаты процентов по кредиту. Таким образом, эти деньги не возвращаются. Механизм выплаты призван обеспечить лишь их использование по назначению.

2. Государственные гарантии. Они предоставляются для обеспечения платежных обязательств правительств иностранных государств и импортеров под гарантии иностранных правительств. По определению, это означает, что часть гарантийного покрытия может превратиться во внешний долг иностранного государства перед Россией. Величина гарантийного покрытия ограничивается в зависимости от категории страны. Также предоставляются гарантии платежных обязательств банка-агента (Росэксимбанка).

О выплаченных по гарантиям суммам косвенным образом можно судить на основе данных Бернского союза (см. табл. 3). Из них следует, что выплачено по гарантиям будет, вероятно, не более 10% от гарантийного покрытия. Как показывает японский опыт, обычно в благоприятные годы баланс страховых премий и выплат устойчиво положителен, то есть средства, выделенные на государственные гарантии, приносят доход. Тем не менее будем придерживаться осторожной оценки 10% с учетом непредсказуемости мировой политической и экономической конъюнктуры.

Исходя из полученных оценок расходов по различным видам операций и принятой в настоящее время структуры финансовой (гарантийной) поддержки экспорта в России и учитывая, что средства на поддержку процентной ставки полностью расходуются, мы получаем совокупные расходы в пределах 20% от выделенных средств, то есть 0,03% ВВП.

Таблица 3

Гарантии по экспортным кредитам (сроком более года) и выданные займы
(млрд долл.) по агентствам – членам Бернского союза

Годы	Объем кредитов и гарантий	Доходы по процентам	Возврат задолженности	Выплаты	Доля выплат от объема кредитов и гарантий, %
1999	61,8	2,3	5,8	5,3	8,6
2000	72,5	2,7	5,9	4,6	6,4
2001	59,8	2,6	7,5	3,6	6,0
2002	55,9	2,8	6,7	4,1	7,3
2003	66,4	2,8	8,4	3,3	5,0
2004	76,6	3,0	9,7	2,8	3,7

Источник: Бернский союз.

Таким образом, бюджетные расходы на поддержку экспорта в размере до 0,03% ВВП увеличивают его на 0,19%. Следовательно, экономический эффект деятельности по государственной поддержке экспорта в 6,3 раза превосходит затраты на нее.

* * *

Проведенный анализ свидетельствует о важности государственных мер по поддержке экспорта в России. Они способствуют диверсификации российской экономики и повышению конкурентоспособности отечественной продукции на мировых рынках, приближают институциональную организацию внешнеторговой деятельности к международным стандартам и характеризуются высокими показателями ожидаемой эффективности.