



Политика и практика зарубежных стран в области государственной поддержки экспорта

В.В. Рогов

(Центр внешнеэкономических исследований РАН)
Кандидат экономических наук

Вопросы форсирования экспорта товаров и услуг, повышения уровня их международной конкурентоспособности занимают важное, а зачастую приоритетное, место во внешнеэкономической политике практически всех государств. На это нацелены экспортные стратегии и соответствующие программы, сформированы различные государственные структуры, реализуется широкий комплекс организационно-экономических мер и финансовых инструментов по прямой и косвенной поддержке экспорта со стороны государства.

Исходной посылкой в этом отношении является большая значимость экспорта как динамичного фактора поддержания оживленной общехозяйственной конъюнктуры и содействия устойчивому социально-экономическому росту страны.

Как показывает зарубежный опыт, стратегическая роль экспорта заключается прежде всего в том, что, во-первых, на основе реализации конкурентных преимуществ он раздвигает национальные границы и за счет дополнительных рынков сбыта стимулирует расширенное воспроизводство в стране-экспортере, и, во-вторых, является источником получения дополнительной прибыли и увеличения национального дохода в результате разницы между национальной и интернациональной стоимостями соответствующей продукции.

Так, за счет форсирования экспорта в целом за 90-е годы было обеспечено $\frac{1}{4}$ прироста ВВП США и дополнительно создано 12 млн новых рабочих мест.¹

Немаловажное значение экспорт имеет для обеспечения страны иностранной валютой для оплаты импорта, накопления валютных резервов и обслуживания внешнего долга. Как показал опыт России в 90-е годы, в период экономического спада экспорт становится своеобразным амортизатором, поддерживая определенное равновесие в хозяйственной жизни страны.

Опираясь на опыт стран, успешно выступающих на международных рынках, можно утверждать, что активное воздействие экспорта на повышение эффективности производства и экономический рост страны определяются по меньшей мере сочетанием двух условий:

- опережающим темпом роста экспорта по сравнению с увеличением ВВП; удовлетворение внешнего спроса в дополнение к внутреннему способствует увеличению рабочих мест, росту производства и в конечном счете ведет к повышению национального дохода;

- преобладанием в экспорте готовых изделий с высокой степенью добавленной стоимости, особенно наукоемких; производству такой продукции (при расширяющемся ассортименте и постоянном повышении качества под влиянием требований внешнего рынка) присуща разветвленная система прямых и обратных связей, что содействует росту и повышению конкурентоспособности экономики в целом.

По данным ВТО, за вторую половину XIX века объем мирового экспорта возрос в 18 раз, тогда как мировое производство — лишь в 6,5 раз, причем мировой экспорт готовых изделий за этот же период увеличился в 34 раза, а их производство — в 9 раз. За последние 20 лет прошлого века за счет торговли было достигнуто почти 25% прироста мирового ВВП.²

Указанная тенденция сохраняет стабиль-



ный характер и в современный период. По оценке Еврокомиссии (на середину 2001 г.), соотношение между ежегодным темпом прироста экспорта и ВВП в 1996–2002 гг. составит: в ЕС – 7,7% и 2,2%, в США – 7,5% и 3,7% и в Японии – 4,7% и 1,2%.³ На долю указанных государств приходится более половины мирового товарного экспорта.

Что касается вывоза готовой продукции, то ее удельный вес в мировом экспорте к началу XXI века достиг 80% (65% в 1970 г.), а доля изделий машиностроения составила около 40%. При этом соответствующие показатели по ведущим торговым государствам превышали среднемировой уровень; так, в 2000 г. на долю готовых изделий в экспорте стран ЕС приходилось 87%, в том числе продукции машиностроения – 45%.

Впечатляющие успехи в развитии экспортной экспансии восточноазиатских государств ("азиатских драконов" – Гонконга, Южн. Кореи, Сингапура и Тайваня) в решающей степени были достигнуты за счет быстрого роста вывоза промышленных товаров, удельный вес которых в их суммарном экспорте уже к концу 80-х приблизился к среднемировому показателю.

Динамизм экспорта данной товарной группы обусловлен углублением международного разделения труда под влиянием научно-технического прогресса и ростом взаимного обмена между странами на основе специализации и кооперации отраслей и производств обрабатывающей промышленности, усилением взаимозависимости национальных хозяйств в условиях развернувшегося процесса интернационализации (глобализации) мирохозяйственных связей.

Специфической особенностью экспорта готовой продукции является то обстоятельство, что стандартной мировой практикой опирается на продажу преимущественно в кредит или с рассрочкой платежа. Таким способом финансируется до 80% экспорта несырьевых товаров и практически полностью – вывоз комплексного оборудования и других сложных видов продукции машиностроения, включая высокотехнологические товары.

Хотя в развитии вывоза готовых изделий и экспорта в целом решающую роль играют ТНК и ТНБ*¹ (за счет и межкорпорационных связей, на долю которых приходится до 2/3 мирового экспорта), существенное значение имеет и поддержка государством своих экспортеров, осуществляемая по многим направлениям:

– от обеспечения благоприятных торгово-политических условий на экспортных рынках и выявления новых ниш до конкретного механизма содействия вовлечению в экспортную деятельность (прежде всего малого и среднего бизнеса, играющего важную роль в экономике зарубежных государств) и оказания им финансово поддержки.

В связи с дискуссией в российских научных кругах и в обществе в целом в роли и функциях государства в рыночных условиях весьма примечательно мнение Вашингтонского центра международного частного предпринимательства при Торговой палате США. Обобщая опыт экономически наиболее развитых государств, центр, в частности, отмечает: "экономику большинства индустриально развитых стран следует считать смешанной в том смысле, что государство играет в ней существенную роль, поскольку владеет частью средств производства, издает нормативные акты или определяет экономическую политику, управляет или контролирует некоторые механизмы ценообразования (через системы налогообложения или валютного регулирования), использует другие методы командного характера".⁴

Одним из таких "методов командного характера" является политика зарубежных государств в области развития экспорта и ВЭС в целом.

Основные направления, организационно-экономические меры и инструментарий государственного содействия экспортной деятельности в зарубежных государствах определяются национальной экспортной стратегией и принятыми в ее развитие соответствующими программами. Как показывает мировая практика, ее разработка и в рыночных условиях является одной из важнейших функций государства. Естественно, экспортная стратегия и соответствующие программы ее реализации органически связаны с глобальными стратегическими целями политического и социально-экономического развития данного государства.

Государственная экспортная стратегия нацелена на сбалансированный учет разнообразных интересов местного бизнеса с тем, чтобы

– во-первых, в максимально возможной степени эффективно использовать имеющиеся или перспективные конкурентные преимущества в международном разделении труда в целях содействия стабильному экономическому росту и,

*¹ Транснациональный банк.



– во-вторых, направить экспортную деятельность в русло общенациональных государственных интересов путем применения административных, финансовых, информационно-консультативных и других средств содействия и регулирования развития экспорта.

Каждая экспортная стратегия отражает национальные особенности, уровень и этап экономического развития и стоящие перед соответствующим государством стратегические задачи. Несмотря на их разнообразие, можно выделить, на наш взгляд, два принципиально различающихся варианта (при схожести во многом конкретных мер стимулирования экспорта).

– Вариант, при котором развитию экспорта и внешней торговли в целом придается первостепенное, приоритетное значение по сравнению с внутренней экономикой. В данном случае рост экспорта не является логическим результатом внутреннего хозяйственного развития, а, наоборот, экспорт и внешняя торговля в целом выступают как катализирующий фактор для роста и модернизации внутренней экономики. Реализация этого варианта стратегии базируется на сравнительно высоком уровне административного (государственного) вмешательства в экономику с целью мобилизации ресурсов, расширения экспортных возможностей (в том числе и за счет продукции кустарных промыслов) и активной поддержки усилий бизнеса в деле решения провозглашенных стратегических задач.

– Вариант, при котором экспортная деятельность, хотя и считается важным направлением, но рассматривается как производная от состояния экономики. Это традиционный путь развития экспорта с эпохи промышленного капитализма, когда выход за национальные границы являлся закономерным результатом расширенного воспроизводства и недостаточной емкости внутреннего рынка.

Первый вариант широко применялся в специфических условиях первых послевоенных десятилетий в Японии, Германии, Франции и других западноевропейских государствах в целях возрождения и модернизации экономики, подорванной в результате военных действий. Разработанные гибкие и отвечающие конкретной хозяйственной ситуации программы по завоеванию экспортных рынков, мобилизации усилий частного бизнеса и максимальному использованию конкурентных преимуществ в производственных и иных факторах при активной государственной поддержке благотворно влияли на основные экономические процессы в целях возрождения на-

циональной экономики. Так, решающую роль в реконструкции японской экономики сыграла созданная в 1958 г. и финансируемая правительством Японская организация по развитию внешней торговли – ДЖЕТРО (Japan External Trade Organization).

Как подчеркивается в одном из докладов секретариата ЮНКТАД, «японская модель развития оказала глубокое воздействие на весь восточно-азиатский регион, продемонстрировав, что правильное сочетание государственного вмешательства и деятельности частного бизнеса может обеспечить выдающиеся результаты»⁵.

Экспортная стратегия восточно-азиатских государств, обеспечивающая им эффективное участие в мирохозяйственных связях, базировалась на продуманной промышленно-инвестиционной политике, направленной на создание экспортно-ориентированных производств в обрабатывающей промышленности, на постепенное изменение товарной структуры экспорта (путем ухода от монокультуры и повышения в нем доли готовых изделий) от потребительских товаров длительного пользования до сложных узлов и изделий машиностроения, электроники и других видов наукоемкой продукции. Путем всемерной государственной поддержки экспорта, выявления экспортотенциальных производств и мобилизации частного бизнеса, с одной стороны, и целенаправленного использования экспортных доходов и внешнего финансирования для стимулирования развития прогрессивных отраслей при активной политике защитных мер, закупки новейших технологий, привлечения иностранных инвестиций для стратегических целей и т.д., с другой стороны, азиатским «драконам» за сравнительно короткий исторический срок удалось существенно укрепить свои позиции в мирохозяйственных связях. Хотя в их промышленном экспорте все еще преобладают несложные машинотехнические изделия и компоненты для их производства, по вывозу некоторых видов электроники (компьютеры, мониторы, LCD-экраны и др.) и другой наукоемкой продукции они вышли на передовые рубежи научно-технического прогресса. При этом главными экспортными рынками для них стали США, страны ЕС и Япония.

В отличие от восточно-азиатских государств страны Латинской Америки, также вступившие в 60–70 годы на путь ускоренной индустриализации, лишь позже стали формировать экспортноориентированную модель развития. В начальный период основной упор был сделан на внутрирегиональную интеграцию, исходя из уже имеющегося потенциала и обширного континенталь-



ного рынка (курс на "развитие вовнутрь" в отличие о азиатского курса на "развитие вовне").

Однако из-за обострения противоречий, в основном в результате серьезных различий в уровне экономического развития отдельных стран курс на внутрирегиональную интеграцию не дал таких кардинальных результатов, как экспортоориентированная модель развития "азиатских драконов". Лишь в последующем Бразилия, Мексика и некоторые другие страны, вставшие на путь активной поддержки экспорта и облагораживания его товарной структуры, смогли добиться ощутимых результатов.

Экспортоориентированную модель развития активно применяли страны так называемой "азиатской четверки" (Индонезия, Малайзия, Таиланд, Филиппины*), а также многие другие развивающиеся государства, а для малых стран она по существу остается единственной.

Однако в результате Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров и учреждения в 1995 г. ВТО многие активно применявшиеся ранее ключевые меры этой модели попали в число запрещенных. Это относится прежде всего к субсидированию экспорта, защите нарождающихся отраслей промышленности, установлению для прямых иностранных инвестиций стратегических целей, незаконному использованию прав интеллектуальной собственности и т.д.

Членство в ВТО таким образом серьезно ограничивает свободу маневра при реализации данной модели развития, что не отвечает стратегическим целям экономического роста основной массы развивающихся государств (а также стран с переходной экономикой).

В то же время основная масса развивающихся стран по-прежнему сталкивается с серьезными преградами на рынках развитых государств по расширению экспорта своих товаров, прежде всего традиционных. Отсюда рост торговых противоречий и конфликтов в межгосударственных торговых-политических отношениях, усиление движения против глобализации мировой экономики в ее нынешней форме, когда выгоды от этого процесса получают преимущественно промышленно развитые государства.

Стратегия и политика ведущих торговых держав в области развития и стимулирования экспорта в современных условиях официально определяются экономической доктриной "свобод-

ного предпринимательства". Хотя экспорту придается важное значение, его развитие рассматривается в контексте общей экономической политики как "дополнение" к внутренней экономике. Главное внимание должно уделяться подъему национального хозяйства в целом и повышению уровня его международной конкурентоспособности путем формирования (при опоре на рыночные процессы) благоприятного макроэкономического климата, укрепления и защиты экономической инфраструктуры.

В росте экономики и ВЭС этих государств решающую роль играют ТНК и ТНБ, располагающие громадными материальными и финансовыми ресурсами и разветвленной сетью торговых-сбытовых и кооперационных связей во всем мире. Деятельность государственных структур в этих условиях прежде всего направлена на устранение преград на экспортных рынках, выявление новых перспективных рынков сбыта в развивающихся странах, мобилизацию и поддержку экспортных усилий малого и среднего бизнеса в целях общего объема экспорта и т.д.

В этом отношении характерен пример США, где в 1993 г. была принята программа "Национальная экспортная стратегия"; она определила основные направления развития экспорта и государственную политику в области его поддержки и стимулирования на ближайшие годы.

Прежде всего следует подчеркнуть, что стратегия не ограничилась лишь вопросами непосредственного стимулирования экспорта. Одним из главных ее направлений стали защита и поддержка развития отраслей, наиболее перспективных с точки зрения укрепления международной конкурентоспособности американской экономики. Это аэрокосмическая промышленность, телекоммуникации, производство технологий по защите окружающей среды, энергетика, транспорт и финансовые услуги. Были разработаны соответствующие программы и меры по их финансированию на основе партнерских отношений с частным бизнесом на условиях пропорционального распределения затрат. Так, в 1998 г. Расходы на НИОКР в США составили около 230 млрд долл., из них доля государственного финансирования превысила 30%.⁶ В 1999 г. американский экспорт высокотехнологичных товаров достиг 181 млрд долл., что составило около 23% его стоимостного объема.⁷

* По оценке МБРР, в результате продуманной промышленно-инвестиционной и инновационной политики Филиппины "имеют самую технологически продвинутую структуру экспорта": доля наукоемкой продукции достигла 62% стоимости экспорта готовых изделий. БИКИ №125, 21.10.1999.



При разработке экспортной стратегии администрация США исходила из того факта, что подавляющая часть прироста объема американского экспорта в предыдущее десятилетие была достигнута за счет его наращивания на рынках стран с низким и средним уровнем доходов в расчете на душу населения. В связи с этим одной из главных стратегических задач стало устранение барьеров на пути американских товаров и услуг на соответствующие рынки. В качестве инструментов решения этой задачи был сделан акцент на активизацию экономической дипломатии, заключение соглашений о либерализации взаимной торговли, поддержку деятельности ВТО, а также поощрение вывоза частного ссудного капитала и прямых инвестиций, расширение объема правительственных займов на техническую помощь по структурной перестройке экономики соответствующих стран, нацеленных в конечном итоге на повышение в них спроса на импорт. В качестве приоритетных направлений развития экспорта были обозначены страны Латинской Америки, быстроразвивающиеся рынки в ряде стран Азии, Ближнего и Среднего Востока и Северной Африки, Центральной Европы.

В самих США стратегия предусматривает проведение широкого комплекса организационно-экономических и финансовых мер по стимулированию и поддержке американских экспортеров в первую очередь малых и средних фирм.

Реализация экспортной стратегии возложена на министерство торговли США при активном участии других федеральных министерств и 19 специализированных государственных учреждений и агентств (Аппарат Торгового представителя США на переговорах, Агентство по торговле и развитию, Агентство международного развития, Агентство по защите окружающей среды, Администрация малого бизнеса, Корпорация по товарным кредитам, Корпорация по страхованию частных инвестиций за рубежом, Экспортно-импортный банк США, Информационное агентство США и др.).

На реализацию экспортной стратегии практически нацелена работа всего министерства торговли США и прежде всего таких его подразделений, как Управление международной торговли, Бюро экспортного контроля, Управление экономическим развитием, Управление по развитию предпринимательской деятельности меньшинств, Техническое управление, Бюро патентов и торговых марок и др. В связи с ростом значения нетарифных мер регулирования внешней торговли большую роль играет деятельность по гармонизации

международных систем метрологии и стандартизации Национального института стандартизации и технологии, входящего в систему Технического управления Минторга США.

Координацию деятельности государственных структур в реализации экспортной стратегии осуществляет Координационный комитет по содействию торговле США (Trade Promotion Coordinating Committee – "TPCC"). В его работе принимают участие президент США, представители основных федеральных министерств и специализированных агентств. Комитет ежегодно представляет на рассмотрение конгрессу США доклад об итогах выполнения программы "Национальная экспортная стратегия" и перспективах на очередной год.

Следует выделить два направления, которым Комитет (при поддержке конгресса США) уделяет большое внимание. Это контроль за соблюдением другими государствами условий соглашений, в которых участвуют США (в том числе ВТО), и борьба с часто встречающимися при осуществлении международных сделок случаями коррупции и взяточничеством со стороны официальных представителей иностранных государств.

Деятельность координационного комитета опирается на единый бюджет для всех ведомств и агентств, входящих в его состав. Это позволяет разрабатывать и осуществлять программы, в которых принимает участие несколько правительственных структур одновременно. Финансирование программ в рамках экспортной стратегии распределяется по семи основным направлениям:

- содействие проникновению на новые рынки сбыта, снижение и устранение торговых барьеров;
- противодействие иностранным экспортным субсидиям;
- предоставление информационных, консультационных и иных услуг экспортерам;
- финансирование и страхование экспорта и инвестиций;
- обеспечение защиты американских компаний, действующих на внешних рынках;
- стимулирование развития экспортных рынков для американских товаров и услуг.

Соотношение расходов по основным направлениям поддержки американского экспорта меняется в зависимости от конкретной ситуации; основная их часть в последние годы направлялась на противодействие иностранным экспортным субсидиям, предоставление информационно-



консультативных и других услуг национальным экспортерам, финансирование и страхование экспорта товаров, услуг и инвестиций.

Хотя США официально выступают за либерализацию таможенно-тарифных режимов и внедрение в международную торговлю "справедливых условий равной конкуренции", зачастую они сами прибегают к скрытым формам субсидирования экспорта. Наглядный пример, вызвавший противодействие со стороны ЕС и отмененный под их давлением, — это получение американскими экспортными компаниями налоговых льгот при вывозе своей продукции через филиалы, зарегистрированные в офшорных зонах (закон "Foreign Sales Corporation"). Вообще политика "двойных стандартов" характерна для администрации США. По этому поводу заявил помощник Президента США Д. Гиббонс: "Поскольку никто не хочет играть по нашим правилам, мы выглядели бы глупо, ничего не делая, в то время как другие страны показывают нам пример"⁸.

Что касается непосредственно механизма государственной поддержки и стимулирования экспорта в зарубежных государствах за счет мер внутреннего порядка, то можно выделить два составляющих его блока:

- поддержка развития и защита экспортоориентированных отраслей и производств, стимулирование расширения ассортимента экспортной продукции (в первую очередь за счет производства наукоемких технологий и изделий) и повышение уровня ее конкурентоспособности,

- поддержка продвижения на внешние рынки национальных товаров и услуг.

Первый блок охватывает широкий и разнообразный круг организационно-экономических и специальных мер — от макроэкономического регулирования, создание экспортно-производственных зон*, технопарков, развития экспортной инфраструктуры и т.д. до предоставления целенаправленных налоговых, инвестиционных, таможенных и других льгот. На наш взгляд, проблемы, связанные с данным блоком мер господдержки, заслуживают отдельного исследования

Во втором блоке по своей значимости вы-

деляются такие традиционные инструменты государственной финансовой поддержки экспорта, как льготное кредитование и страхование (гарантирование) экспортных кредитов. В целом по 45 государствам объем такой поддержки с 1988 г по 1996 г. увеличился в четыре раза — с 26 млрд долл. до 105 млрд долл.⁹.

Существенно возросло также значение косвенных мер господдержки, прежде всего за счет расширения масштабов информационно-консультативных и других услуг экспортерам, а также активизации экономической дипломатии

Государственное кредитование экспорта в промышленно развитых государствах распространяется на развивающиеся страны в соответствии с приоритетами, определенными экспортной стратегией. Программы кредитования предусматривают преимущественно средне- и долгосрочные кредиты под фиксированный процент, который ниже рыночного.

Политикой ссудного процента государство таким образом оказывает воздействие и на объем операций частных коммерческих банков

Удельный вес государственного кредитования экспорта ко всему его объему различается по отдельным промышленно развитым странам — от максимума в 5,6% в Японии до примерно 1,5% в США. Хотя последние проводят политику более активного вовлечения в эту сферу частных коммерческих банков, только по линии основного кредитора — Экспортно-импортного банка США — в 2000 фин. год на поддержку национальных экспортеров было выделено в целом 12,6 млрд долл. Главная задача банка — финансирование экспорта товаров и услуг невоенного назначения, производство которых по крайней мере на 50% было осуществлено в США. Основное направление его деятельности — поддержка малого и среднего бизнеса по экспорту в первую очередь высокотехнологичных и экологически чистых товаров.

В 2001 г. президент США Д. Буш заявил, что впредь Экспортно-импортный банк должен оказывать финансовую поддержку экспортерам только в тех случаях, когда ее не могут предоставить частные коммерческие банки, или с целью противодействия экспортным субсидиям в стра-

* Международная организация труда (Женева, Швейцария) определяет ЭПЗ, как промышленные зоны, в которых действуют специальные стимулы для привлечения иностранных инвесторов и функционируют предприятия, специализирующиеся на переработке импортируемого сырья и материалов для последующего экспорта. Таких ЭПЗ в конце 90-х годов насчитывалось около 850, в том числе 320 находилось в США и Мексике и 225 — в Азии. БИКИ № 123, 15 10 1998



нах-контрагентах.¹⁰

Кроме Банка финансовую поддержку американским экспортерам оказывают Агентство по торговле и развитию США, Агентство международного развития США, Корпорация по товарным кредитам, Администрация малого бизнеса, Министерство сельского хозяйства и ряд других государственных структур. Отсутствие сведений затрудняет конкретизировать финансовые инструменты поддержки, но известно, что, например, в 2000 г. при содействии Министерства сельского хозяйства США американские фермеры продали свою продукцию на 50 млрд долл.¹¹

В последние годы в государственном финансовом стимулировании экспорта акцент смещается с льготного кредитования на страхование и гарантирование экспортных кредитов.

С одной стороны, эта система стимулирует деятельность национальных экспортеров (в первую очередь малый и средний бизнес), ограждая их от убытков в связи с возможными рисками, а, с другой стороны, содействует наращиванию экспорта и повышению его значимости в экономическом развитии страны, обеспечивает реализацию целей и задач государственной экспортной политики, осуществление которых в противном случае было бы затруднено или невозможно из-за различного рода форс-мажорных обстоятельств экономического и политического характера.

Удельный вес застрахованных государством сумм экспортных сделок в общей стоимости экспорта колеблется от 40% в конце 90-х годов в Японии и от 20% во Франции, до 7-8% Германии, 5-6% Канаде и Италии, 4% Чехии, 2-3% Польше. Уровень страхования составляет 80-100% и определяется конкретной ситуацией на малоизученных и рискованных рынках.

В 2000 фин. г. Экспортно-импортный банк США выдал 1.276 страховых полисов по экспортным кредитам на общую сумму в 3,3 млрд долл.; из них свыше 90% было предоставлено малым фирмам. В Германии общий объем государственного страхования в последние годы превышал 30 млрд марок в год. В Великобритании расходы на эти цели составили в 1996 г. — 4,1 млрд ф. Стерлингов по 171 полису при экспорте в 46 стран.

Формирование системы государственного страхования экспортных кредитов базируется на соответствующих законах и изданных в их развитие нормативных актах. Они определяют виды страхования, порядок размещения возможных

убытков и решение других вопросов, а также органы, уполномоченные на проведение страховых операций. В последнем случае, как показывает зарубежная практика, функции государственного страхования экспортных кредитов могут возлагаться

- либо на одно из подразделений правительственного органа (Департамент гарантий экспортных кредитов ив министерстве торговли и промышленности в Великобритании и Японии),

- либо на автономную государственную организацию (Французская компания страхования внешней торговли, Итальянский государственный комитет страхования экспортных кредитов, Шведское управление по гарантированию экспортных кредитов),

- либо на контролируемое государством акционерное общество (Корпорация страхования экспортных кредитов в Польше, Чешская компания экспортных гарантий и страхования).

Зачастую вопросы государственного кредитования и страхования экспортных кредитов сосредоточены в одном учреждении, как, например, в Экспортно-импортном банке США. Кроме того, страховые операции экспортных фирм могут осуществлять и другие организации, как, например, Корпорация по страхованию частных инвестиций за рубежом, имеющая свои отделения в 140 странах мира.

Во всяком случае структуры, осуществляющие страхование экспортных кредитов, находятся под полным контролем государства. Это нормальная зарубежная практика.

Одной из старейших и наиболее развитых систем государственного страхования экспортных кредитов является соответствующая система в Японии. Она берет свое начало с 1950 г., когда был принят закон "О страховании экспортных кредитов". Начавшаяся с достаточно простых форм, в частности с обычного страхования экспорта, она в дальнейшем совершенствовалась и усложнялась, постепенно охватывая все более широкий круг видов риска, внешнеэкономических операций, стран и экспортеров. В настоящее время это достаточно развитая и диверсифицированная система, базирующаяся на принятых в 1987 г. законах "О внешнем торговом страховании" и "О специальном счете внешнеторгового страхования".

В отношении экспортных операций японских фирм можно выделить следующие основные виды государственного страхования: общее страхование торговли, страхование валютных рисков,



страхование экспортных векселей, страхование экспортных облигаций.

Общее страхование торговли было введено в 1992 г., объединив ранее самостоятельно существовавшие общее страхование экспорта, страхование экспортных доходов и страхование посреднической торговли. Общее страхование по способу оформления страховых полисов подразделяется на специфическое и универсальное. При специфическом виде страхования японская компания заключает с министерством отдельный договор по каждой конкретной экспортной сделке, при универсальном заключается на все экспортные контракты в оговоренный период времени. Ассоциации экспортеров по группам товаров могут заключать универсальный вид страхового договора, по которому ассоциация является держателем полиса, а все ее члены становятся застрахованными на определенный период времени. Такой вид страхования применяется при экспорте химических товаров, стальных изделий, судов, железнодорожного подвижного состава, тканей и др.

Страхование валютных рисков направлено на покрытие убытков, понесенных экспортерами машин и оборудования в результате изменения курсов иностранных валют.

В 1964 г. при содействии Министерства внешней торговли и промышленности Японии (ныне Министерство торговли, экономики и промышленности) была создана Ассоциация поддержки экспортного страхования, в 1989 г. переименованная в Японскую организацию страхования торговли и инвестиций (ЯОСТИ). Основная задача этой организации – исследование страховых рисков, кредито- и платежеспособности зарубежных покупателей, проработка страховых договоров и т.п. Итоги работы ЯОСТИ ложатся в основу принимаемых Министерством решений о применимости к тем или иным странам японского государственного страхования.

В Германии система государственного страхования экспортных кредитов начала функционирование после принятия в августе 1949 г. соответствующего закона. Осуществление страховых операций было поручено консорциуму, в который входят два акционерных общества: "Гермес, Кредит – Ферзихерунгс – Акципенгезельшафт" и общество по ревизиям и доверительным операциям "Дойче Ревизионс – унд – Тройханд – Акципенгезельшафт". От имени обоих обществ выступает "Гермес", однако под всеми страховыми документами стоят подписи обоих обществ, подкрепляемых, кроме того, подписью федерального

управления по делам государственного долга.

Все решения по заявкам на страхование на имя "Гермес" рассматриваются Межведомственным комитетом, руководимым Министерством экономики ФРГ с участием представителей МИДа, Министерств финансов, по вопросам экономического сотрудничества и ряда других ведомств, а также Бундесбанка и экспортного банка АКА ("Аусфуркредит Гезельшафт мбх"). Государство обеспечивает "Гермес" финансовыми ресурсами, а доходы от страхования операций поступают в федеральный бюджет.

"Гермес" осуществляет страхование сделок путем выдачи

- гарантии, когда иностранным покупателям является частная фирма, или
- поручительства, когда иностранными покупателями выступают правительство, муниципалитеты и другие государственные организации. Страхователям в обоих случаях является немецкий экспортер, который обязан брать на себя часть риска, связанного с экспортной сделкой. Все расходы, связанные со страхованием, экспортер обычно закладывает в стоимость товара, и тем самым они возмещаются иностранными покупателями.

В случае возникших рисков "Гермес" возмещает экспортеру убытки, за исключением доли риска, которую несет сам экспортер. Эта доля специально оговаривается в гарантийном документе. Соответствующая доля экспортера с 1988 г. была понижена с прежних 25% до 15%, срок покрытия убытков, как правило, 3–6 месяцев.

С 1972 г. "Гермес" начал страхование немецких экспортеров от валютных рисков в твердой валюте сроком поставки товара не 2 лет; страховой случай наступает лишь после истечения этого срока, так как в указанный период экспортер может возместить потери от изменения курса валют операциями на валютном рынке.

Объемы страхования ("потолки"), ставки и другие условия определяются в соответствии с установленными Министерством экономики ФРГ страховыми группами риска; с 1998 г. вместо прежних 5 групп было определено 7. Так, например, с 1996 г. лимит экспортных поручительств для России был установлен в 1,5 млрд нем. М. в год, тогда как не было никаких ограничений в отношении экспортных операций с Китаем, Филиппинами и Мексикой. Характерно, что во время финансово-экономического кризиса в Азии германское правительство продолжало страховать экспортные сделки со странами данного региона, учитывая долгосрочную перспективу.



Программы государственного страхования экспорта широко применяются азиатскими НИС и многими другими развивающимися государствами, причем в Латинской Америке наряду с национальными программами в этой области в наиболее крупных государствах важную роль играет региональный Латиноамериканский экспортный банк.

Важное значение в последние годы приобрело информационно-консультативное и научное обеспечение продвижения товаров и услуг за рубеж, проведение специальных мероприятий в этой области. Это объясняется развернувшимся процессом глобализации мирохозяйственных связей, усилением международной конкуренции, частичной переориентацией товарных потоков на быстрорастущие, но малоизученные и рискованные рынки многих развивающихся стран.

Помимо уже сложившейся разветвленной сети информационно-консультационных и научных центров, в этих государствах все большее внимание уделяется организации и расширению видов услуг для своих экспортеров непосредственно — потенциальных импортерах.

В качестве примера можно привести деятельность Управления международной торговли (подразделение Министерства торговли США), имеющего свои отделения в 70 странах мира. В задачу отделений входит сбор и анализ информации о рынке соответствующей страны, выявление возможностей для продвижения на эти рынки американских товаров и услуг, оказание помощи американским экспортерам, включая вопросы финансирования и доступа на рынок, организация комплекса мер по формированию американского экспорта в соответствующую страну (выставки, конференции, организация деловых поездок и т.д.). Как за рубежом, так и внутри страны Управление международной торговли работает в тесной взаимосвязи с другими государственными структурами США.

В самих информационно-консультационное обеспечение потенциальных и уже состоявшихся экспортеров обеспечивают также такие государственные организации, как Служба деловой информации при Минторге США, Центр информации о торговле, Агентство международного развития, Американская иностранная коммерческая служба, центры содействия экспорту и окружные экспортные советы, Американский торговый центр и др. Так, Центр информации о торговле предоставляет экспортерам консультации о том, как получить доступ к государственным про-

граммам стимулирования экспорта, обеспечивает информацией по отдельным странам и регионам, включая сведения о стандартах, налогах, импортных тарифах и таможенной процедуре, возможности и перспективы развития экспорта американских товаров и услуг на соответствующие рынки.

Создан электронный банк данных о торговле, включающий в себя свыше 200 тыс. документов по внешнеторговой деятельности, а также внешнеторговую информацию, предоставляемую государственными ведомствами и организациями США.

Широко используемым средством государственной поддержки экспорта являются зарубежные выставки и ярмарки, семинары и конференции. Американские компании принимают участие ежегодно в 80–100 зарубежных выставках при активной поддержке посольств США в соответствующих странах.

Серьезное внимание выставочно-ярмарочной деятельности за рубежом как одному из главных инструментов стимулирования экспорта придается в Германии. Постоянно на зарубежных выставках демонстрируются несколько сотен тысяч всемирно известных марок германских изделий, с организацией информационных мероприятий, симпозиумов, "дней" и "недель" германской техники. Финансовую и организационную поддержку участников выставок-ярмарок осуществляет Министерство экономики и технологий ФРГ в сотрудничестве с Выставочно-ярмарочным комитетом германской экономики.

По расчетам германских экспертов, поддержка государством выставочно-ярмарочной деятельности за рубежом обеспечивает дополнительный прирост экспорта в среднем на 3,7 млрд нем. м. в год, как минимум 15 тыс. гарантированных рабочих мест, а также ежегодно налоговые поступления в размере 220 млн. нем. М., из которых примерно 100 млн идут в федеральный бюджет.¹²

Министерство экономики и технологий ФРГ оказывает финансовую поддержку деятельности германских торговых палат в 75 странах, которые обслуживают 40 тыс. фирм (информация о рынке, консультации по таможенным и юридическим вопросам, организация деловых контактов, конференций и т.д.).

Что касается специальных программ поддержки национальных экспортеров по определенным направлениям, то в качестве примера можно привести проведенную под эгидой Британского



совета по внешней торговле в 1997–1998 гг. региональную экспортную инициативу: “Действия в Японии”, в рамках которой был проведен широкий круг мероприятий по изучению японского рынка с точки зрения английских экспортеров. В том же духе в 1997 г. была проведена другая экспортная инициатива — “Китай и Великобритания, партнеры XXI века”. По данным совета, в 1998 г. около 8 тыс. английских компаний — экспортеров приняло участие в 340 зарубежных выставках, было организовано около 50 поездок за рубеж представителей деловых кругов Великобритании.

Существенную роль за рубежом в содействии продвижению товаров и услуг на внешние рынки играет государственный аппарат заграничных представительств: дипломатических, торговых, консульств, миссий. В их задачи входит решение конкретных торгово-политических вопросов в сфере взаимного сотрудничества, налаживание непосредственных контактов с местными фирмами, улаживание конфликтов, возникающих между экспортерами своей страны и фирмами страны пребывания, информационно-консультационное и рекламное обеспечение своих экспортеров и т.д.

В современных условиях важное значение в содействии расширению экспорта приобрели визиты глав государств и других государственных деятелей с участием, как правило, представителей экспортного сектора страны. В этом отношении характерно, например, следующее заявление Президента Франции Ж. Ширака: “Когда я отправляюсь за границу, то не испытываю никаких комплексов. Я иду туда, чтобы продавать французские товары”¹³.

В ряде стран созданы специализированные государственные организации, которые наряду с дипломатическими ведомствами проводят широкий комплекс мер в торгово-политической области. Так, например, в США активную роль в реализации экспортной стратегии и защите интересов национальных экспортеров играет Аппарат Торгового представителя США на переговорах, имеющий свои отделения в основных странах-партнерах.

Заслуживает внимания и такая инициатива лейбористского правительства Великобритании, как привлечение руководителей крупных английских компаний к лоббированию внешнеэкономических интересов Великобритании за рубежом. Такими “послами” были назначены около 20 представителей английского бизнеса, в за-

дачу которых входит ведение переговоров по конкретным торговым вопросам с государственными и общественными деятелями зарубежных стран.

Подводя итоги выше изложенному, можно констатировать следующее.

Развитию экспорта и совершенствованию его структуры придается за рубежом первостепенное значение как динамичному фактору содействия устойчивому социально-экономическому росту страны. Решение задач, связанных с развитием экспортного потенциала и экспорта, его поддержкой, повышением уровня конкурентоспособности и выбором приоритетных направлений, осуществляется при самом активном участии и содействии государства и в рыночных условиях. Даже в США, рассматривающих себя как оплот “свободного предпринимательства” в мире, не только не полагаются на стихийное развитие рыночных сил, а, наоборот, “организуют” экспортные рынки для своих компаний и оказывают им разностороннюю поддержку в рамках поставленных стратегических целей. При этом государство в партнерстве с бизнесом формирует такую структуру национальной экономики и экспорта, которая отвечает требованиям нового века. На реализацию этой цели практически направлена деятельность всего государственного аппарата.

Примечания

¹ БИКИ. № 69, 26.06.2001.

² БИКИ № 152, 28.12.1999.

³ Экономика и жизнь. №27, июль, 2001.

⁴ Центр международного частного предпринимательства. Экономические реформы сегодня (специальный выпуск на русском языке). США. Вашингтон. 1998., с.5

⁵ МЭ и МО. 1996. №12, с.88

⁶ БИКИ. №13, 6.02.2001.

⁷ БИКИ №67, 13.06.2000.

⁸ Цит. по работе “Экономика России в 2001 г.”, подготовленной Высшей школой международного бизнеса Академии народного хозяйства при Правительстве РФ., с 108

⁹ БИКИ. №22, 25.02.1999

¹⁰ БИКИ №№51–52. 12.05.2001–12–18

¹¹ БИКИ №69. 29.06.2001–12–18

¹² БИКИ №105. 9.09.2000

¹³ Финансовые известия. 11.03.1997