

Аматов Б.М.

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ПОЛИТИКИ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

В.М. Amатов

THE MAIN POLICY INSTRUMENTS FOR THE PROMOTION OF EXPORTS: THEORETICAL ASPECTS

УДК: 339.564.2

В статье указываются две основные группы инструментов по стимулированию экспорта: влияние на макроэкономический климат; специальные стимулы производителей к экспорту. Раскрываются их плюсы и минусы, возможности и ограничения государств полноценно проводить некоторые инструменты политики стимулирования в жизнь.

Two main groups of export stimulating instruments are considered in the article. The groups are those that affect macroeconomic climate and another group that includes special stimuli for producers to export. It is discussed about their advantages and disadvantages, opportunities and constraints of a country to fully put into effect some instruments of export stimulating policy.

Одной из актуальных проблем экономического развития стран с трансформирующейся экономикой является проведение политики стимулирования экспорта, эффективность которой во многом определяется адекватностью выбранных инструментов.

В экономической литературе выделяют две основные группы инструментов проведения политики стимулирования экспорта:

- ✓ меры по формированию благоприятного макроэкономического климата;
- ✓ использование по отношению к производителям специальных стимулов к экспорту.

Создание благоприятного макроэкономического климата для стимулирования экспорта включает, прежде всего, поддержание реального или сравнительно низкого курса валюты.

Валютный курс является важным фактором, воздействующим на объемы и структуру экспорта и импорта, поэтому политика валютного курса может быть эффективным инструментом внешнейторговой политики и, следовательно, структурных преобразований в экономике, стимулирования экономического роста посредством развития экспортноориентированных или импортозамещающих производств. Однако следует учитывать тот факт, что использование валютного курса в качестве инструмента стимулирования экспорта даст ожидаемый результат только в том случае, если изменение номинального валютного курса будет приводить к изменению реального валютного курса [1].

Считается, что рост обменного курса иностранной валюты снижает импорт и стимулирует рост совокупного спроса, что приводит к увеличению уровня инфляции. С другой стороны, укрепление иностранной валюты приводит к увеличению объема экспорта, что автоматически приводит к увеличению налоговых поступлений в бюджет [2., с. 30].

Если чистый экспорт сильно реагирует на колебания валютного курса, минимальные значения общественных потерь могут быть достигнуты при режиме управления обменным курсом. Если чистый экспорт слабо реагирует на колебания валютного курса, то для общества предпочтительным является режим регулирования денежной массы. Стоит также отметить, что характер фискальной политики при этом не влияет на выбор режима монетарной политики кардинальным образом [2., с. 46].

В качестве инструментов политики стимулирования экспорта были названы специальные стимулы к экспорту, применяемые к отечественным производителям. К их числу относятся:

- ✓ налоговые и таможенные льготы;
- ✓ субсидии (экспортные премии);
- ✓ льготные экспортные кредиты;
- ✓ стимулирования прямых иностранных инвестиций;
- ✓ страхование экспорта и другие.

Налоговые и таможенные льготы предоставляются путем освобождения экспортеров от уплаты прямых или косвенных налогов.

Основные виды таможенных льгот предусматриваются законодательством стран и, как правило, включают:

- ✓ возврат ранее уплаченной пошлины;
- ✓ освобождение от уплаты пошлины;
- ✓ снижение ставки пошлины;
- ✓ установление тарифных квот на преференциальный ввоз (вывоз) товаров.

Кроме того, к числу таможенных льгот относят и отсрочку или рассрочку уплаты таможенной пошлины.

Наибольшие возможности по использованию таможенных льгот странам дает участие в интеграционных объединениях в форме зон свободной торговли, Таможенного союза. При этом особое значение имеет тот факт, что льготы предоставляются только участникам тех или иных соглашений. При этом в случае зоны свободной торговли за странами-участницами сохраняется право проводить самостоятельную внешнеторговую политику с третьими странами, то есть и для них использовать таможенные льготы. Членство в Таможенном союзе предполагает согласование внешнеэкономической политики, а, следовательно, и внешнеторговой.

При рассмотрении данной проблемы, следует различать понятия «таможенная льгота» и «тарифная льгота». Под таможенной льготой, в соответствии с законодательством ряда стран, понимается любая льгота, касающаяся правил, установленных

таможенным законодательством (льготы по таможенному оформлению, таможенному контролю и так далее). К таким видам льгот относят так же льготы по уплате таможенных платежей, к которым помимо таможенной пошлины отнесены НДС, акцизы, таможенные сборы и другие обязательные платежи, взимаемые в связи с перемещением товара через таможенную границу. Тарифная льгота подразумевает предоставление льготы в связи с взиманием таможенной пошлины, ставка которой содержится в таможенном тарифе (отсюда и название – тарифная льгота). Таким образом, понятие таможенной льготы шире понятия тарифной льготы [3].

Одним из основных инструментов государственной поддержки экспорта являются субсидии. Как правило, субсидия рассматривается как финансовая дотация, помощь со стороны государственных органов. По мнению Дюмулена И.И., «субсидия – это финансовая дотация со стороны правительства или общественного органа путем прямого перевода средств или путем предоставления финансовых льгот, уменьшающих издержки производителя, экспортера или импортера товаров, предоставление указанным лицам товаров и услуг по льготным ценам» [4., с. 410]. Вместе с тем, само экономическое содержание понятия «дотация» означает в большинстве случаев погашение государством убытков предприятия, отрасли. Значение же экспортных субсидий заключается в оказании экономической помощи в производстве продукции, конкурентоспособной на мировом рынке, которая проявляется в определенной доле государства в покрытии затрат, сопровождающих такое производство. В этом случае государство можно рассматривать как партнера и даже инвестора в производстве, реализации и продвижении национальных товаров на мировой рынок. Большие возможности в этом отношении предоставляет распространяющийся опыт государственно-частного партнерства, о проблемах и перспективах которого будет сказано далее.

В соответствии с ст. 1 Соглашения ВТО о субсидиях и компенсационных мерах. Субсидией признается оказание финансового содействия правительством или любым другим органом публичной власти, в результате которого предприятиям-экспортерам предоставляется преимущество. При этом в указанном Соглашении определены основные формы оказания финансового содействия предпринимателям:

а) прямые денежные выплаты (такие как, дотации, кредиты, покупка доли в уставном капитале, пакета акций);

б) потенциальные денежные выплаты (например, гарантии по кредитам, страхование экспортных операций);

в) полный или частичный отказ от взимания обязательных платежей в доход государства, в том числе в форме предоставления налоговых льгот;

г) льготное или безвозмездное предоставление государством товаров или услуг, за исключением

товаров и услуг, предназначенных для поддержания и развития общей инфраструктуры.

Субсидии подразделяют на две основные категории:

- ✓ экспортные субсидии;
- ✓ внутренние субсидии.

Для понимания сути экономической категории «экспортная субсидия» важное значение имеет понятие «результат экспорта» – фактическое или ожидаемое осуществление экспортной поставки продукции и получение экспортной выручки (дохода) [5]. Экспортные субсидии, увязанные с результатами экспорта, могут предоставляться в различных формах. Примерный перечень таких субсидий представлен в приложении 1 Соглашения ВТО о субсидиях и компенсационных мерах и включает в себя:

- ✓ экспортное кредитование;
- ✓ субсидирование процентных ставок;
- ✓ страхование экспортных кредитов;
- ✓ гарантирование экспортных операций.

В том случае, если указанные меры применяются в соответствии с условиями Соглашения ОЭСР об официально поддерживаемых экспортных кредитах, образуют категорию разрешенных субсидий, они составляют категорию так называемых разрешенных субсидий.

Экспортные субсидии направлены непосредственно на результат экспорта. Внутренние субсидии направлены на поддержку производства в целом, однако они также могут оказывать влияние на результат экспорта путем расширения общего объема производства, улучшения условий производства.

Основными целями применения экспортных субсидий являются:

- ✓ расширение рынков сбыта экспортируемой продукции;
- ✓ увеличение объемов экспорта;
- ✓ повышение конкурентоспособности экспортируемых товаров.

Последствиями экспортного субсидирования являются увеличение объемов производства экспортоориентированных отраслей национальной экономики, увеличение занятости в этих отраслях. Однако в ряде случаев национальная экономика в целом может понести и чистые экономические потери, поскольку мировые цены, как правило, ниже внутренних. Кроме того, перераспределение средств из государственного бюджета в пользу одних и в ущерб другим отраслям, как правило, приводит к снижению объемов производства предприятий, продукция которых рассчитана для внутреннего потребления. Таким образом, применение экспортных субсидий является выгодным инструментом с точки зрения преимуществ экспортеров и эффективности внешней торговли страны, однако субсидирование экспорта имеет негативный эффект для экономики страны с точки зрения перераспределения средств, поскольку происходит отток средств из

других, ориентированных на внутренний рынок отраслей. Кроме того, цены экспортируемой продукции нередко не покрывают затрат на ее производство, что также свидетельствует о чистых потрях экономики экспортирующей страны.

Таблица 1.

Базовые различия методов оперирования государственных и частных структур по страхованию экспортных кредитов [7., с.67]

| Государственное агентство по страхованию экспорта | Частные страховщики |
|---|--|
| Деятельность подчинена государственным интересам. Следование вектору развития, заданному государством | Стремление сохранить рентабельность и уравнишенный страховой портфель. Следование рыночной конъюнктуре |
| Основная цель деятельности - поддержка национальных экспортеров, в частности в странах с развивающейся экономикой | Основная цель деятельности - получение прибыли |
| Страхуются торговые кредиты на срок более 2 лет | Страхуются торговые кредиты на срок от 30 до 360 дней (максимально до 2 лет) |
| Страхование преимущественно политических рисков | Страхование преимущественно коммерческих рисков |
| Срок действия полисов достигает 20 лет | Действие полисов не превышает 3 - 5 лет |
| Анализ риска по принципу «страновой риск», «риск-проект» | Анализ риска по портфельному принципу «риск – операция» или «риск – проект» |
| Обязательства покрываются капиталом агентства, возможно перестрахованием, плюс поддержка бюджета РФ для повышения устойчивости и платежеспособности в глазах клиентов и финансовых институтов | Обязательства покрываются капиталом компании и рейтинговым перестрахованием |
| Страхователи - национальные экспортеры, являющиеся резидентами страны | Возможность страхования как резидентов, так и нерезидентов страны в соответствии с действующим законодательством о страховании |
| Страховые покрытия имеют единые условия | Индивидуальные страховые покрытия |
| Ставки премии рассчитываются по тарифной сетке | Тарификация по каждому контракту в отдельности |
| Единые методы обращения | Индивидуализированные программы обращения взысканий |

Использование странами этого метода стимулирования экспорта затрагивает экономические интересы других участников международной торговли, в связи с чем условия его применения оговариваются рядом международных соглашений, основными из которых являются Соглашение об официально поддерживаемых экспортных кредитах, принятых странами ОЭСР в 1978 году (редакция 2011 года) и Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах, принятых в 1994 году при создании ВТО[6., с.45].

В настоящее время оба указанных выше соглашения являются основополагающими документами, регулирующими использование субсидий в международной торговле. Данные международные соглашения, по сути, представляют собой найденный на современном этапе компромисс между идеологией протекционизма и теорией свободной торговли, который позволяет оказывать финансовую поддержку национальным экспортерам для повышения их конкурентоспособности на внешнем рынке, но в определенных пределах, не искажающих экономические условия международной торговли.

В современных условиях особую актуальность приобретает такая мера стимулирования экспортного производства, как государственное страхование экспорта. Это обусловлено ростом рисков осуществления внешнеторговых операций в связи с влиянием неэкономических факторов, в частности, политических. Высокий уровень таких рисков, трудности управления ими, низкий уровень рентабельности мер по поддержке экспортного производства делают страхование экспорта малопривлекательным для коммерческих структур.

Как видно из данных таблицы, государственные органы, осуществляющие страхование экспорта, не могут достойно конкурировать с частными структурами.

В целом, использование всем инструментов стимулирования экспортного производства в настоящее время должно осуществляться, и осуществляется в соответствии с требованиями международных экономических организаций.

Политику поддержки экспорта использовали и продолжают использовать развитые страны мира, достигшие высоких уровней социально-экономического развития. В этой связи для других стран очень важно изучение их опыта, понимая при этом, что залогом удачного заимствования опыта является его критическое переосмысление.

Литература:

1. <http://www.refsr.ru>
2. Мерзляков С.А. Макроэкономическая политика в экспортоориентированной экономике: сравнение режима управления обменным курсом и режима регулирования денежной массы: препринт WP 12 / 2011/06 [Текст] / С.А.Мерзляков Нац.иссл.унив. «Высшая школа экономики». - М.: Изд. дом Высш. школы эконом. 2011.
3. <http://www.brokert.ru>
4. Дюмулен И.И. Дюмулен И.И. Международная торговля. Экономика, политика, практика. М., 2010.
5. Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах. URL: <http://www.wto.ru>
6. Дюмулен И.И. Международная торговля. Тарифное и нетарифное регулирование. М., 2011
7. Карякин М.Ю. Страхование политических рисков внешнеторговых операций и международных инвестиций (вопросы теории и методологии). М.: «Авуар Консалтинг», 2002.

Рецензент: д.э.н. Аттокурова Н.С.