

ПРЕОДОЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНО-ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ДЕФИЦИТОВ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА

© 2013 Бетилгириев Маула Абдурахманович

доктор экономических наук, профессор

© 2013 Забураев Чингизхан Шахидович

Грозненский государственный нефтяной технический университет

им. академика М.Д. Миллионщикова

E-mail: salima@list.ru

Применительно к Северо-Кавказскому федеральному округу актуальность разработки концепции устойчивого развития усиливается тем, что макрорегион занимает одно из последних мест по уровню экономического развития и уровню жизни населения в стране. Требуется изучение внутреннего механизма устойчивого развития, определение его движущих сил и императивов, построение пространственно-временных моделей диагностики устойчивого развития, поиска путей комплексного решения экономических, социальных и экологических проблем макрорегиона.

Ключевые слова: устойчивое развитие, ресурсы, инвестиционные ресурсы, Северо-Кавказский федеральный округ, институционально-инфраструктурные дефициты.

В условиях дефицита инвестиционных ресурсов актуализируется вопрос создания институтов инвестиционной системы макрорегиона.

Основные функции фонда прямых инвестиций заключаются:

- в отборе наиболее эффективных инвестиционных проектов, отвечающих стратегическим целям регионального развития;
- аккумуляции инвестиционных средств, поступающих из различных источников;
- долевом финансировании данных инвестиционных проектов путем приобретения акций предприятий - инициаторов проектов, выпускаемых в целях привлечения инвестиционных ресурсов;
- поддержке хода реализации профинансированных инвестиционных проектов;
- поиске инвесторов, способных выступить в роли стратегических партнеров предприятий, реализующих приоритетные инвестиционные проекты;
- продаже акций предприятий, реализующих приоритетные инвестиционные проекты, стратегическим инвесторам;
- разработке и реализации механизма контроля за использованием инвестиций и обеспечение возвратности вложенных средств.

Для формирования предпосылок устойчивого развития проблемных регионов, к которым относится большинство южно-российских регионов, следует обратиться к опыту США по созданию

так называемых предпринимательских зон, которые используются как инструмент региональной политики, направленной на оживление мелкого и среднего бизнеса в депрессивных районах, за счет предоставления предпринимателю большой свободы деятельности и значительных финансовых льгот¹.

В США создано свыше 1400 предпринимательских зон в 700 городах и пригородах США. Для получения статуса предпринимательской зоны район, выделяемый для этих целей, должен соответствовать ряду требований. Наиболее важные из них:

а) более 70 % жителей должны иметь личный или семейный доход менее 80 % среднего дохода для всей страны;

б) уровень безработицы в этом районе должен быть значительно выше, чем по всей стране.

В большинстве штатов срок действия предпринимательских зон колеблется от 10 до 20 лет. Результаты их деятельности показывают, что они способствуют повышению деловой активности в депрессивных районах страны, уменьшают размеры безработицы, позволяют сократить бюджетные ассигнования на социальные программы и ведут к постепенному увеличению налоговых поступлений².

Такие зоны целесообразно развивать в наиболее отсталых южно-российских регионах с высоким уровнем безработицы: Республиках Ингушетии, Дагестане, Калмыкии.

Исследования внешней торговли Северного Кавказа обнаруживают низкую степень включенности северокавказских регионов в систему мирохозяйственных связей. Для дальнейшей интенсификации внешнеторговых связей, товарной диверсификации экспорта макрорегиона и выхода новых экспортеров на новые рынки необходимо формирование институциональной инфраструктуры поддержки экспорта в макрорегионе.

В мировой практике накоплен достаточно обширный опыт подобной государственной поддержки. 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 экспортных кредитных агентств (ЭКА).

Первое официальное экспортное кредитное агентство, британское ECGD (Департамент гарантирования экспортных кредитов), было основано еще в 1919 г. К началу 1970-х гг. в большинстве стран ОЭСР действовали собственные ЭКА. В последние десятилетия официальные экспортные кредитные агентства были учреждены во многих развивающихся странах как важный инструмент продвижения экспорта³.

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 ЭКА⁴:

- 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 центральные банки или министерства торговли или промышленности;

- корпорации или агентства, собственником которых является государство. Наиболее распро-

странено 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 первоначальный 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. Национальные экспортные кредитные агентства конкурируют между собой, 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 объединяющим является Международный союз страховщиков кредитов и инвестиций (Бернский союз).

Импорт в Россию осуществляется при значительной финансовой поддержке ЭКА торговых партнеров. Более того, Россия занимает одно из первых мест по накопленной сумме экспортных кредитов, предоставленных странами ОЭСР своим торговым партнерам⁵.

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. В середине 1960-х гг. эти агентства 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 категории⁶:

1. Создание благоприятного торгового имиджа территории (реклама организации мероприятий по продвижению продукции, а также защита экспорта).

2. Тренинг экспортеров, техническое содействие, ознакомление с соответствующим законодательством и практикой его применения.

3. Маркетинг (торговые ярмарки, миссии экспортеров и импортеров), сопровождающие услуги по обслуживанию в стране-импортере.

4. Исследование экспортных рынков, подготовка публикаций, показывающих выгоды экспорта, создание баз данных, позволяющих устанавливать контакты между экспортерами и импортерами.

В начале 1990-х гг. 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 сообщества.

Как показало исследование Всемирного банка, 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 часть его бюджета финансировалась государством. 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 экспортерами.

По оценке, 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. Однако в зависимости экспорта от бюджета АПЭ есть четко выраженная отдача от масштаба, поэтому чрезмерное расширение бюджета АПЭ не рекомендуется.

Интересен опыт Испании в создании институтов поддержки экспорта. Политико-дипломатическое содействие продвижению испанского экспорта (помимо сети испанских посольств) оказывает Испанское агентство международного сотрудничества (АЕСИ), которое было создано в 1988 г. как независимая организация при Министерстве иностранных дел и сотрудничества Испании. Это агентство способствует формированию благоприятного имиджа Испании и реализации внешнеэкономических интересов путем содействия распространению испанского языка и культуры за рубежом, развития международного сотрудничества и культурных связей, субсидирования и финансирования проектов и соглашений, а также программ технического содействия. Для осуществления своей деятельности АЕСИ располагает широкой зарубежной сетью: 36 технических центров сотрудничества, 12 культурных центров, 3 образовательных центра⁷.

В России также осуществляется поддержка экспорта, однако отсутствует диверсифицированная институциональная инфраструктура для обеспечения данной деятельности. Особенно остро эта проблема ощущается на региональном уровне.

Рассмотренный зарубежный опыт может быть использован при создании институциональной инфраструктуры поддержки экспорта в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) (см. рисунок).

Финансирование деятельности предлагаемых институтов должно осуществляться на принципах государственно-частного партнерства при условии долевого государственного финансирования как за счет средств регионов РФ в составе СКФО, так и за счет средств Федерации. Это объясняется тем, что создание подобных институтов по опыту других государств только на уровне государства неэффективно в России в силу существенных различий качественных и количе-



Рис. Институциональная инфраструктура поддержки экспорта в Северо-Кавказском федеральном округе

ственных параметров экономического развития регионов, однако в этой связи государство не должно самоустраняться из данной сферы.

При выборе институциональной формы экспортного кредитного агентства, на наш взгляд, целесообразно остановиться на корпорации, собственником которой является государство. Это объясняется, с одной стороны, низкой степенью диверсификации финансового рынка макрорегиона, минимизирующей возможности участия частных финансовых институтов в деятельности ЭКА, а с другой - необходимостью обеспечения прозрачности расходования бюджетных средств, что обуславливает потребность в обособлении ЭКА от других министерств и ведомств.

Деятельность субъектов предлагаемой институциональной инфраструктуры поддержки экспорта будет способствовать укреплению позиций экспортеров макрорегиона на внешних рынках и создавать возможности для интеграции крупных производителей в систему международного разделения труда.

Таким образом, реализация системы предложенных мер в контексте определяемых основ-

ных направлений развития внешней торговли макрорегиона должна способствовать снижению “эффекта границ”, рационализации импорта и диверсификации экспорта рассматриваемого региона, в том числе за счет включения новых хозяйствующих субъектов в систему международного разделения труда.

¹ Галачева С.В., Неудахина Ю.Г. Направления исследования проблем устойчивого развития региона // Вопросы экономики и права. 2011. № 1.

² Трансформация экономического пространства России. Путь в XXI век (стратегические проблемы и перспективы российской экономики) / А.Г. Гранберг [и др.]; под ред. Д.С. Львова. М., 2009.

³ Ломовцева О.А. Этноэкономические особенности развития хозяйства южного макрорегиона // Грани интеграции : сб. науч. ст. Волгоград, 2005. С. 115.

⁴ Гаврилов Н., Беляков И. Государственная поддержка промышленного экспорта в России // Вопросы экономики. 2007. № 3. С. 111.

⁵ Там же.

⁶ Там же.

⁷ Школяр Н. Институты и инструменты государственной поддержки экспорта: испанский опыт // Вопросы экономики. 2007. № 4. С. 70-72.

Поступила в редакцию 02.06.2013 г.