

ДЕРЖАВНЕ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТУ НЕСИРОВИННИХ ТОВАРІВ: ДОСВІД ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН ТА НАПРЯМКУ ВДОСКОНАЛЕННЯ В РЕСПУБЛІЦІ БІЛОРУСЬ**Матвієнко Є.Ф.**

Ключові слова: державне стимулювання експорту, експорт несировинних товарів, експортно-кредитні агентства.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА НЕСЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**Матвиенко Е.Ф.**

В статье рассматривается опыт государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров в зарубежных странах, а также государственное стимулирование экспорта в Республике Беларусь. Предметом исследования является государственное стимулирование экспорта несырьевых товаров. Цель исследования – разработка рекомендаций по совершенствованию государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров в Республике Беларусь с учётом опыта зарубежных стран. Методологическую основу исследования составили методы научного анализа, включая методы исторического и логического подхода, сравнительного анализа и обобщения.

Результаты исследования могут быть использованы соответствующими государственными органами Республики Беларусь при разработке системы государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров.

В процессе исследования было выявлено, что система государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров Республики Беларусь недостаточно развита для эффективной поддержки экспорта. В связи с этим были даны рекомендации по совершенствованию данной системы с учетом международного опыта.

Ключевые слова: государственное стимулирование экспорта, экспорт несырьевых товаров, экспортно-кредитные агентства.

STATE STIMULATION OF NON-COMMODITY GOODS EXPORT: EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES AND WAYS OF IMPROVEMENT IN BELARUS**Matvienko E.F.**

The article deals with the experience of the state stimulation of non-commodity goods export of foreign countries, and state export stimulation in the Republic of Belarus. The subject of the research is the state export stimulation. The goal of the research is developing recommendations on improvement of the state export stimulation in Belarus according to the experience of foreign countries. The methods of the scientific analysis such as historical and logical approach, comparative analysis and generalization were the methodological basis of the research.

Relevant state structures of the Republic of Belarus can use results of the research during the development of the state stimulation of non-commodity goods export.

In the course of the research, it was revealed that the system of the state stimulation of non-commodity export in Belarus isn't sufficiently developed to effective export support. In this regard, there were given recommendations on improvement of this system according to the international experience.

Keywords: state export stimulation, non-commodity goods export, export credit agencies.

В настоящее время в научных публикациях отмечается сбалансированный взгляд на роль государства в международном обмене: и рынок, и государство имеют свои ограничители и могут проявлять свою несостоятельность, поэтому они должны взаимодействовать. Также существует точка зрения, что сегодня экономический потенциал гораздо больше зависит от институциональных параметров, которые в значительной степени формируются под влиянием правительства. Таким образом, в современных условиях, когда с одной стороны происходит глобализация мирохозяйственных связей, а с другой – локализации экономических связей, процессы развития современной экономики становятся весьма сложными, многогранными и неоднозначными, что доводит конкуренцию до уровня правительства. В связи с этим возникает необходимость в осуществлении государством такой внешнеэкономической политики, которая способна помочь национальным экспортёрам максимизировать свои успехи на внешних рынках. Мероприятия по поддержке экспорта занимают особое место во внешнеэкономической политике любого государства, поскольку имеют своей основной целью способствование развитию экономики, ее сбалансированности. А если учесть, что в настоящее время наблюдается изменение структуры международной торговли в пользу несырьевых товаров, в частности продукции обрабатывающей промышленности, сложной в техническом отношении и капиталоемкой. То особое внимание заслуживает стимулирование экспорта несырьевых товаров. Так, например, одним из приоритетных направлений, определенных в «Национальной программе поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016-2020 гг.» является формирование условий для стимулирования несырьевого высокотехнологического, инновационного экспорта товаров и услуг.

Вопросы государственного стимулирования экспорта рассматривались в работах А.О. Солдатовой, А.А. Жаринова, Ю.А. Савинова, А.В. Атаева, Д.Н. Сырцова. Ряд аналитических докладов по теме функционирования экспортно-кредитных агентств были опубликованы под эгидой Организации экономического сотрудничества и развития. А в работах Д. Лидермана были изучены принципы функционирования и эффективность агентств по продвижению экспорта. В отечественной научной литературе практически отсутствуют комплексные исследования по данной проблематике. Отдельные аспекты затрагиваются в работах И.Э. Тоцицкой, О.В. Верниковской, П.П. Артемьева. Вместе с тем в научной литературе отсутствуют комплексные исследования теоретических и практических аспектов развития системы государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров.

Таким образом, предметом исследования является государственное стимулирование экспорта несырьевых товаров. Цель исследования – разработка рекомендаций по совершенствованию системы государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров с учётом опыта зарубежных стран. Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

- 1) изучить опыт государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров в зарубежных странах;
- 2) оценить состояние системы государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров в Республике Беларусь.
- 3) дать рекомендации по совершенствованию государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров в Республике Беларусь.

Методологическую основу исследования составили методы научного анализа, включая методы исторического и логического подхода, сравнительного анализа и обобщения.

В настоящее время в условиях высококонкурентной среды международных рынков для успешного функционирования экспортерам необходимо не только производить конкурентоспособные товары и услуги, но и опираться на помощь со стороны государства в виде адекватного покрытия рисков и разнообразных схем финансирования, а также нефинансовых мер поддержки. Развитые и многие успешно развивающиеся страны значительно повысили интенсивность и масштабы государственной поддержки экспорта. В зарубежных странах поддержка экспорта представлена системой взаимодействующих между собой как государственных, так и негосударственных институтов, включая профильные министерства и ведомства, специализированные агентства и экспертные центры, финансовые структуры, региональный и зарубежный аппарат [3, с.243].

Одна из самых мощных национальных систем государственного стимулирования экспорта была создана в США, которые на протяжении многих лет возглавляли список стран-экспортеров. Объем экспорта в 2016 г. составил 1,46 трлн. долл. США.

Основным институтом государственной поддержки экспорта в США независимое правительственное агентство – Экспортно-импортный банк США, Эксимбанк США. Цель его деятельности – финансовая помощь и стимулирование экспортных поставок американских товаров. На рисунке 1 отображена динамика основных показателей деятельности Эксимбанка США за период с 2010 по 2016 гг.

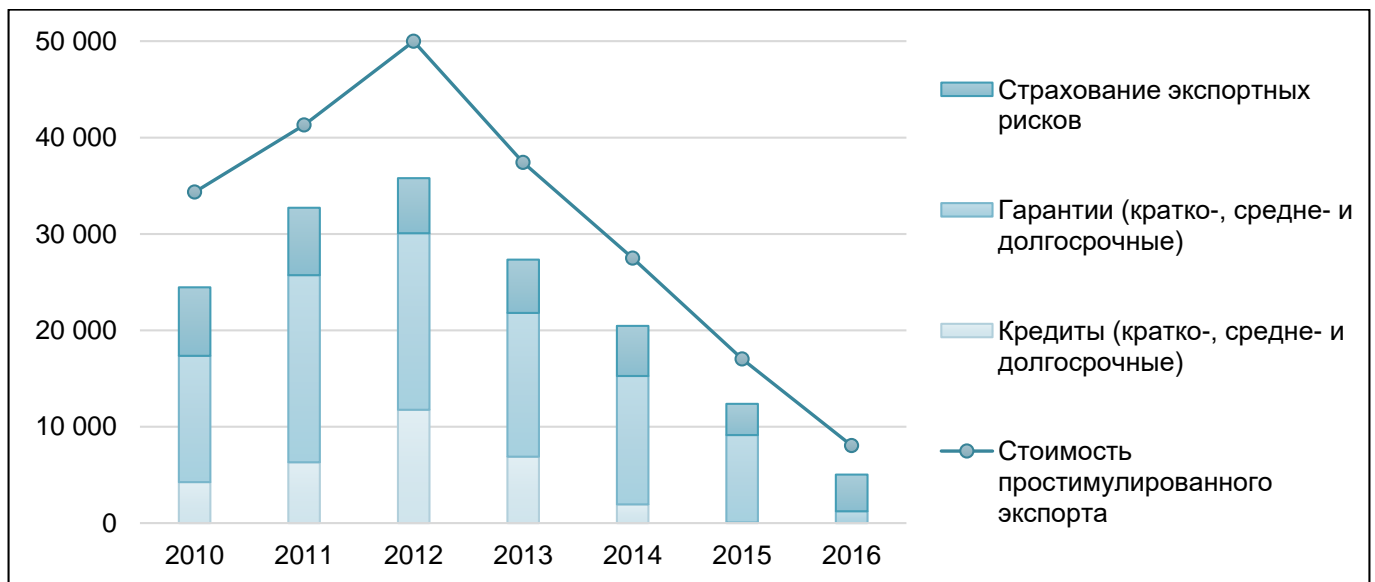


Рисунок 1. Основные показатели деятельности Экспортно-импортного банка США за 2010 – 2016 гг., млн. долл. США

Источник: Составлено автором на основе ежегодных финансовых отчетов [13]

Максимальная стоимость простимулированного экспорта за рассматриваемый период была достигнута в 2012 г. и составила 49 988,9 млн. долл. США. В дальнейшем суммы, выделяемые на предоставление кредитов, гарантий и страхование, сокращались. В 2016 г. эта сумма была одной из самых низких и составила

5 037,1 млн. долл. США [13]. Данный факт вполне может носить системный характер и быть связан с общим спадом деловой активности в США по сравнению с предыдущими периодами. В 2016 г. было всего простимулировано экспортных поставок на сумму 8 039,4 млн. долл. США. Если учесть, что совокупный экспорт США составил 1,46 трлн. долл. США, то доля экспорта, простимулированного Эксимбанком США, составила всего 0,6 %. Тем не менее значимость данного вида стимулирования для США заключается не только в наращивании экспортных поставок, но и в обеспечении должного уровня занятости в отраслях, которым оказывается содействие [1, с.45]. Так, в 2016 г. стимулирование экспорта за счет деятельности Эксимбанка США обеспечило рабочими местами 52 тыс. чел., а за последние 10 лет более 1,4 млн. чел. [13].

Стоит отметить, что Эксимбанк США позиционирует себя как партнер коммерческих банков, предоставляя свои услуги тогда, когда возможности коммерческого сектора ограничены или недостаточны для того чтобы оказать поддержку экспортерам американских товаров. На сегодняшний день, банк осуществляет пре-экспортное финансирование – предоставление гарантий для получения экспортерами кредита в коммерческих банках на финансирование оборотного капитала, что расширяет для предприятий возможности доступа к денежным средствам, в том числе при наличии дебиторской задолженности. А также предоставляет гарантии для кредитоспособных международных покупателей американских товаров и услуг, что, в свою очередь, позволяет им получать в коммерческих банках кредиты, которые в противном случае были бы недоступны, по приемлемым ставкам на срок от одного года до двух лет.

Важным направлением финансовой поддержки экспорта Эксимбанка США является поддержка финансового лизинга, в дополнение к кредитному финансированию [10, с.56].

Эксимбанк США развивает и совершенствует свою деятельность, предлагая новые страховые продукты и беря на себя не только риски неплатёжеспособности покупателя и задержки платежа, но и политические, военные риски, риски гражданских волнений и беспорядков, а также валютные риски.

Важное место в системе стимулирования экспорта в США занимает поддержка малых и средних предприятий. Так на их поддержку в 2016 г. было выделено 2 677,4 млн. долл. США, что составляет 53,15 % от общего объёма выделенных средств. Эксимбанк США постоянно разрабатывает и предлагает новые продукты для поддержки экспортной деятельности малых и средних предприятий. Например, «Глобальный экспресс-кредит», специально разработанный для обеспечения кредитования краткосрочных оборотных средств, благодаря чему, экспортеры, имеют право на 6- или 12-месячную возобновляемую кредитную линию в объёме до 500 тыс. долл. США. Другим интересным продуктом для малого бизнеса является «Экспресс-страхование». Продукт упрощает доступ экспортеров – субъектов малого бизнеса к кредитному страхованию их экспортной выручки, облегчает получение финансирования в случае дебиторской задолженности. Сумма обеспечения может достигать 300 тыс. долл. США и быть получена в течение пяти рабочих дней. Поддержка экспортеров малого бизнеса в США имеет и отраслевую направленность. Например, «Возобновляемый Экспресс», позволяет американским экспортерам, работающим в сфере продвижения использования экологических технологий – возобновляемых источников энергии, в частности солнечной энергии, и занимающихся экспортом соответствующего оборудования, технологий и услуг получить необходимое финансирование [10, с. 57].

Кредитно-финансовое стимулирование экспортной деятельности оказывают также Корпорация зарубежных частных инвестиций (Overseas Private Investment Corporation – ОПИК) и Агентство по торговле и развитию (Trade and Development Agency – ТДА). ОПИК оказывает помощь американским компаниям путем предоставления и гарантирования кредитов при осуществлении ими средне- и долгосрочных инвестиций за рубежом (в развивающихся странах и СНГ) [10, с.59]. ТДА оказывает помощь развивающимся странам в экономическом росте с одновременным предоставлением возможности американским компаниям входа на их рынки с конечной целью создания новых рабочих мест в США. Ни ОПИК, ни ТДА не кредитуют экспортеров напрямую. Их основной деятельностью является стимулирование частных вложений (инвестиций) в развивающиеся страны. Так как ОПИК и ТДА не нацелены на немедленное получение соответствующего эффекта от своей деятельности, то в американском понимании категория «стимулирование экспорта» стала подразумевать политику «долгосрочного развития экспорта» путем гарантирования и страхования частных прямых инвестиций, финансирования технико-экономических исследований ТДА [1, с. 46].

В качестве косвенной меры финансового стимулирования экспорта в США можно выделить предоставление налоговых льгот. Однако, данная мера стимулирования экспорта используется ограниченно. Более интересной представляется Генеральная система преференций, которая позволяет определенным странам ввозить на территорию США продукцию беспошлинно. Такая практика не только преследует цель стимулировать ввоз дефицитного сырья, но и функционирует и качестве «рычага давления» на данные страны для продвижения собственной продукции [1, с. 46].

Важным элементом системы государственного стимулирования экспорта в США являются нефинансовые меры поддержки, такие как торгово-политические, информационно-консультационные, организационно-промоционные меры, моральная поддержка экспортёров. Этими вопросами занимается, как правило, специализированное агентство по поддержке экспорта – Управление международной торговли (УМТ) при Министерстве торговли США. УМТ оказывает большую помощь экспортерам при их ежегодном участии более чем в 100 зарубежных торговых выставках и свыше 20 торговых выставках, организуемых в стране для приглашения потенциальных иностранных покупателей. Кроме того, оно создало службы по деловой информации по регионам, в т. ч. по странам Центральной и Восточной Европы.

Необходимо также отметить, что США – первая страна, в которой правительство еще в 1961 г. начало регулярно отмечать преуспевающих экспортеров специальной наградой – «Почетным знаком». В 1969 г. эта награда была преобразована в «Экспортную звезду».

Особого внимания заслуживает опыт Китайской Народной Республики (КНР). Экономическое развитие КНР в последние годы характеризуется достаточно высокими темпами, в т. ч. и высокими темпами роста объема экспорта: за период с 2005 г. объем экспорта в Китае увеличился на 175% и достиг 2 098 млрд. долл. США в 2016 г. по сравнению с 761 953 млн. долл. США в 2005 г. [14].

Анализируя опыт КНР в стимулировании экспорта необходимо отметить, что значительную роль сыграло присоединение КНР к ВТО в ноябре 2001 г. В 2004 г. был значительно обновлен закон «О внешней торговле», в соответствии с которым осуществляется государственное регулирование внешнеэкономической деятельности КНР. В целях развития внешнеэкономической деятельности и приведения ее в соответствие с нормами ВТО были изменены правила внешнеэкономической деятельности и определены направления развития мер государственной поддержки экспортеров [10, с. 89]. В ходе подготовки и после вступления КНР в ВТО государство активизировало ориентацию китайских ТНК на сертификацию их систем контроля качества, управление и организации производства на соответствие международным стандартам DIN, ISO, CE и др., пропагандируя при этом опыт передовых отечественных компаний и предоставляя им кредитную, налоговую, маркетинговую и другую поддержку.

В целях усиления своих позиций в условиях глобальной конкуренции КНР стремится к повышению степени диверсификации экспорта и увеличения в нем доли несырьевых высокотехнологичных товаров, правительство КНР с 2005 г. поэтапно снижало или отменяло ставки возврата налога при экспорте на ряд энерго- и ресурсно-затратных товаров, одновременно увеличивая ставки на отдельные виды технологического оборудования и техники, IT-отраслей и др. [10, с.90].

Основным институтом поддержки экспорта в КНР является разделённое ЭКА, в состав которого входят Экспортно-импортный Банк Китая (СЕХИМ) и Китайская корпорация страхования экспорта и кредитов (СИНОСУРЕ). Основной целью СЕХИМ является стимулирование экспорта механического и электронного оборудования, новых и высокотехнологичных продуктов китайских предприятий. Основная цель СИНОСУРЕ – стимулирование экспорта высокотехнологичной продукции и товаров с высокой долей добавленной стоимости. Ещё одной структурой, оказывающей финансирование, является Банк развития Китая, который ежегодно выделяет около 10 млрд. долл. США на осуществление средне- и долгосрочного финансирования экспорта.

Стоит также отметить, что китайские ЭКА активно поддерживают торговую политику КНР. Так, более половины всех средств, выделенных СЕХИМ и СИНОСУРЕ на поддержку экспорта, пошли в страны-участницы инициативы «Один пояс, один путь». Также китайские ЭКА играют большую роль, помогая облегчить внутреннее перепроизводство такой продукции как сталь, путём продвижения за рубеж проектов, использующих её. Даная политика отражена в большом количестве проектов по строительству железных дорог, дамб и сооружений, которые были поддержаны СЕХИМ в 2016 г.

Помимо вышеперечисленных мер важной составляющей национальной системы стимулирования китайского экспорта явилось поэтапное внедрение механизма внешнеторговых расчетов в национальной валюте в трансграничной торговле. По мере укрепления позиций страны на мировых финансовых рынках, руководство КНР, прибегая к помощи национальной экономической дипломатии, предпринимало усилия по интернационализации китайской валюты, заметно активизировав свои усилия на этом направлении в условиях мирового финансового кризиса.

За время существования Sinosure объем гарантий по экспортным кредитам, страхуемым этой организацией, составлял от 0,8% до 1,1% от ВВП КНР в год. Объем экспортных кредитов, выдаваемых СЕХИМ, составлял стабильно около 0,5% от ВВП страны. Таким образом, в сумме государственное финансирование экспорта в стране составляет около 1,3%–1,6% от ВВП в год. Этот показатель является весьма впечатляющим, так как, согласно данным Бернского союза, на финансовую поддержку экспорта в развитых странах тратится в среднем 0,35% от ВВП в год.

Стоит заметить, что несмотря на почти вековое отставание от развитых стран в вопросе создания механизмов государственного стимулирования экспорта (СЕХИМ был создан в 1994 г., а Sinosure только в 2001 г.), КНР смогла в сжатые сроки создать действительно эффективный механизм финансирования и страхования экспорта, а в настоящее время активно использует опыт других стран, создавая своим производителям дополнительные конкурентные преимущества на мировом рынке.

Важную роль в развитии экспорта страны сыграло создание на территории КНР СЭЗ и привлечение зарубежных инвестиций. Это результат политики открытых дверей и стимулирующего воздействия налоговой системы в отношении зарубежных инвесторов. В настоящее время КНР применяет несколько форм привлечения инвестиций. Помимо прямых иностранных капиталовложений, направляемых на создание как совместных предприятий, так и производств со 100%-ной иностранной долей, используется международный лизинг, компенсационная торговля и др. Привлекаются внешние займы, включая кредиты иностранных государств, международных финансовых организаций и иностранных коммерческих банков, экспортные ссуды. Активно осваивается рынок ценных бумаг, в том числе выпускаются облигации внешнего займа, осуществляется эмиссия акций на внешних рынках [11, с. 137].

Большой интерес вызывает построение системы государственного стимулирования экспорта в Российской Федерации. Основным стратегическим направлением которой на сегодняшний день, является наращивание несырьевого экспорта – как инструмента выхода из кризиса и построения сильной и устойчивой экономики.

Ключевым элементом российской системы стимулирования экспорта является АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ) – государственный институт поддержки несырьевого экспорта, который представляет собой «единое окно» для работы с экспортерами как в области финансовых, так и нефинансовых мер поддержки экспорта. Сотрудничество с профильными министерствами и ведомствами, а также взаимодействие с ключевыми отраслевыми и деловыми организациями позволяют РЭЦ совершенствовать условия осуществления экспорта в России и минимизировать действие существующих барьеров при ведении внешнеэкономической деятельности. Взаимодействие выстраивается таким образом, чтобы РЭЦ стал удобным инструментом как для государственных структур, так и для экспортеров. РЭЦ работает со всеми экспортерами несырьевой продукции, товаров и услуг без отраслевых ограничений, оказывая помощь на любом этапе экспортной деятельности от задумки экспортной поставки до постконтрактного обслуживания, в том числе по каналам электронной коммерции.

В группу РЭЦ интегрированы российские ЭКА: АО Российский экспортно-импортный банк» (РОСЭКСИМБАНК) и АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСАР), что позволило оптимизировать ресурсы и создать эффективные бизнес-процессы по предоставлению комплексных услуг экспортно-ориентированным компаниям [8].

РОСЭКСИМБАНК был создан в 1994 году, чтобы реализовывать на практике государственную политику стимулирования и поддержки экспорта продукции машиностроения [9]. Деятельность банка сосредоточена на формировании специальных финансовых предложений участникам экспортной сделки, позволяющих выводить российские товары на мировой рынок с конкурентоспособной ценой и качеством. В 2016 году РОСЭКСИМБАНК заключил 128 кредитных соглашений, общим объемом поддержки несырьевого экспорта составил 880 млн. долл. США, в т. ч. 55,56 млн. долл. США составила поддержка малых и средних предприятий.

ЭКСАР создан как специализированный государственный институт поддержки экспорта для реализации страхового инструментария защиты экспортных кредитов и инвестиций. Агентство является национальным ЭКА, созданным «с нуля» в рамках задачи активизации разработки и реализации программы поддержки экспорта, поставленной Правительством России в конце 2009 года при реализации мероприятий по антикризисному развитию национальной экономики [12]. По каждой застрахованной сделке Агентство может покрывать до 95 % убытков в случае реализации политического риска и до 90 % – в случае коммерческого риска.

Последовательное развитие Агентства и повышение информированности потенциальных экспортеров привели к росту ключевых показателей деятельности ЭКСАР. Объем предоставленной ЭКСАР в 2016 г. страховой поддержки составил 8 683 млн. долл. США [7], что на 32 % больше показателя 2015 г. Количество поддержанных экспортеров в 2016 г. выросло более чем на 50 %, при этом почти три четверти из них – новые клиенты Агентства.

Одним из основных направлений деятельности Агентства является поддержка экспортно-ориентированных малых и средних предприятий (МСП). К субъектам МСП относится любая компания, занимающаяся экспортом несырьевой продукции с оборотом до 2 млрд. рублей в год. В рамках ЭКСАР были разработаны специальные программы, позволяющие максимально эффективно закрыть риски внешнеэкономической деятельности и привлечь финансирование под свои экспортные проекты. Примерами таких программ являются: страхование кредита на пополнение оборотных средств экспортера и страхование экспортного факторинга. За 2016 г. страховая поддержка была оказана 122 не крупным экспортерам, находящимся в 42 различных субъектах Российской Федерации. Общий объем страховой поддержки превысил 170 млн. долл. США, что в два раза больше показателя 2015 г. [7].

В целях информационно-аналитической, консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов МСБ в России была создана сеть Региональных Центров поддержки экспорта.

В части нефинансовых мер стимулирования российского экспорта можно выделить следующие: поддержка экспортных поставок, аналитика и исследования, продвижение на внешние рынки, образовательные услуги, сертификация и лицензирование, программа поддержки «Made in Russia». В 2016 г. наиболее часто в РЭЦ обращались по поводу поиска партнеров (46 %), международной адаптации экспортных товаров (17 %), получения информационно-аналитических материалов (6 %) и участия в бизнес-миссиях (6 %).

Необходимо отметить, что в результате интеграции все компании Группы РЭЦ – РЭЦ, ЭКСАР и РОСЭКСИМБАНК – работают под общим брендом в режиме единого окна как для российских компаний, так и для иностранных покупателей российской продукции, обращающихся за поддержкой экспорта. Ключевым эффектом оптимизации и реорганизации стало повышение удовлетворенности клиентов, достигнутое за счет развития и унификации бизнес-процессов. В результате сократились транзакционные издержки и повысилось удобство взаимодействия экспортеров с компаниями Группы РЭЦ в рамках финансового и нефинансового блоков и образовательного проекта.

Стимулирование экспорта является одним из основных направлений развития белорусской экономики. Это обусловлено тем фактом, что более половины ВВП продается на внешних рынках. Таким образом,

растущий экспорт является гарантией устойчивости отечественной экономики. Вместе с тем, в последние пять лет с 2012 по 2016 г. наблюдается тенденция к сокращению общего объема экспорта товаров Республики Беларусь (см. Рисунок 2). В 2012 г. объем экспорта товаров составил 46 060 млн. долл. США, а в 2016 г. – 23 416 млн. долл. США [5], что на 49,16% меньше показателей 2012 г.

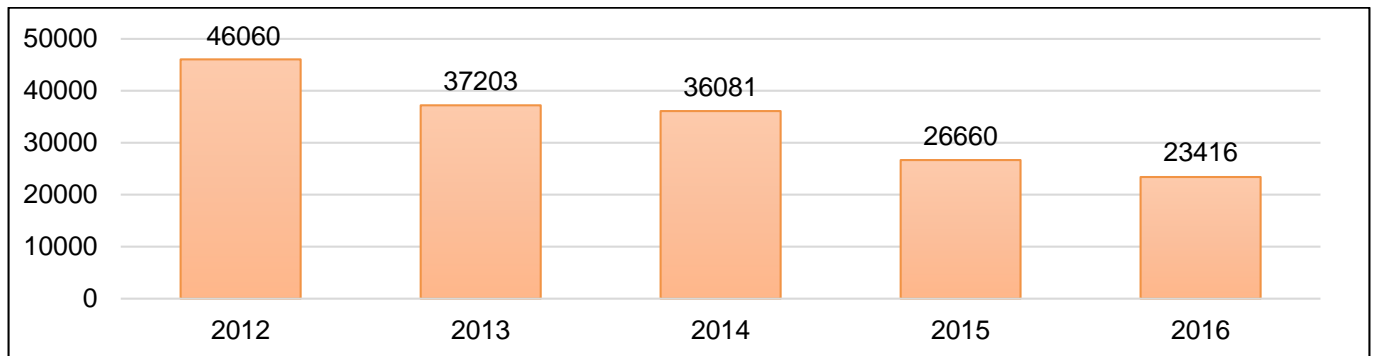


Рисунок 2. Экспорт товаров Республики Беларусь за 2012 – 2016 гг., млн. долл. США

Источник: Составлено автором на основе [5]

К основным факторам, сдерживающим рост экспорта товаров Республики Беларусь можно отнести:

1. Низкую конкурентоспособность большинства отечественных предприятий, отставание от передовых стран по уровню производительности труда, высокая энерго- и материалоемкость производства.
2. Высокую степень товарной концентрации экспорта: на долю пяти основных групп товаров приходится 84,6% общего объема экспорта товаров.
3. Высокую географическую концентрацию экспорта: на долю пяти стран – Россия, Украина, Великобритания, Германия и Нидерланды – приходится 70,9% общего объема экспорта товаров.
4. Высокая степень первичной переработки сырья в структуре экономики. Так в 2016 г. на долю несырьевых товаров нижнего и среднего переделов пришлось 34 % и 21 % соответственно в общем объеме экспорта товаров (см. Рисунок 3).

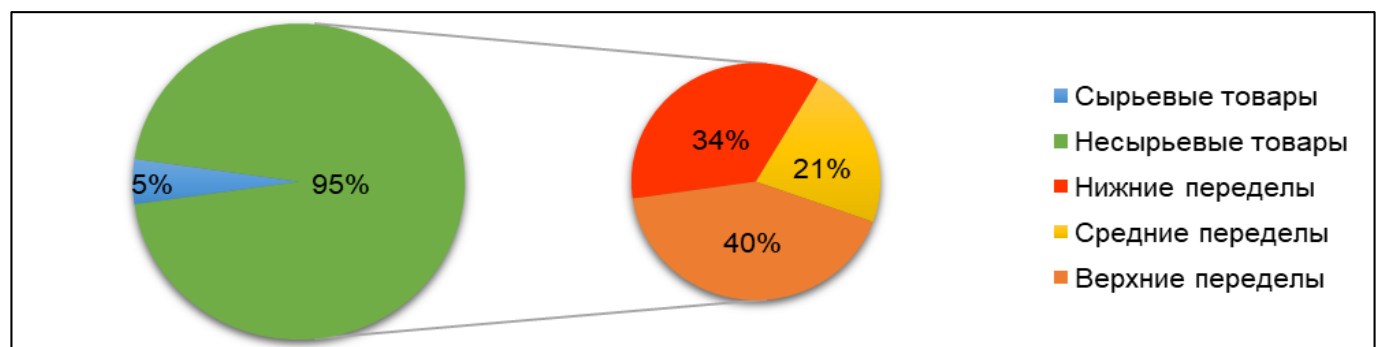


Рисунок 3. Структура экспорта товаров Республики Беларусь в 2016 г. согласно классификации экспортных товаров РЭЦ, %

Источник: Составлено автором на основе [5]

На сегодняшний день основной мерой стимулирования экспорта в Республики Беларусь является оказание финансовой поддержки в виде экспортного кредитования и страхования экспортных рисков. Ключевым документом в области экспортного кредитования и страхования экспортных рисков с государственной поддержкой является Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» (далее – Указ № 534). В соответствии с данным указом предполагается создание национальная комплексной системы стимулирования экспорта – совокупность механизмов финансирования и страхования внешнеторговых операций от политических и коммерческих рисков. Однако, если отталкиваться от концепции раздельного ЭКА, то в стране функционирует только один его элемент – Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант» (далее – «Белэксимгарант»), обладающее исключительным правом осуществления страхования экспорта от имени Республики Беларусь. «Белэксимгарант» было учреждено в 2001 г. Советом Министров Республики Беларусь. Основной задачей «Белэксимгарант» является страхование экспортных рисков с поддержкой государства.

Несмотря на то, что объем заключенных «Белэксимгарант» договоров растет (см. Рисунок 4), а также увеличивается общий объем страхового покрытия по заключенным договорам (см. Рисунок 5), страхование экспортных рисков в Беларуси еще недостаточно развито.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

Доля национального экспорта, покрытая страхованием, в 2016 году составила 1,85%. Что сильно уступает мировым тенденциям в области страхования экспортных рисков. Так в 2016 году сумма страхового покрытия по договорам страхования, заключенным ЭКА – членами Бернского союза, составила 1 880 млн. долл. США или 11,1 % от объёма мирового экспорта товаров.

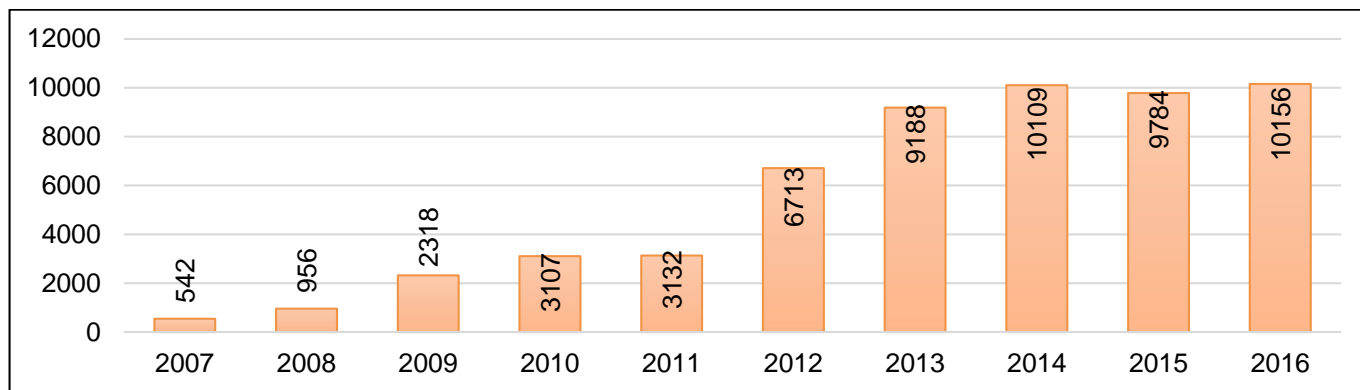


Рисунок 4. Количество заключённых «Белэксимгарант» договоров страхования экспортных рисков
Источник: Составлено автором на основе [2]

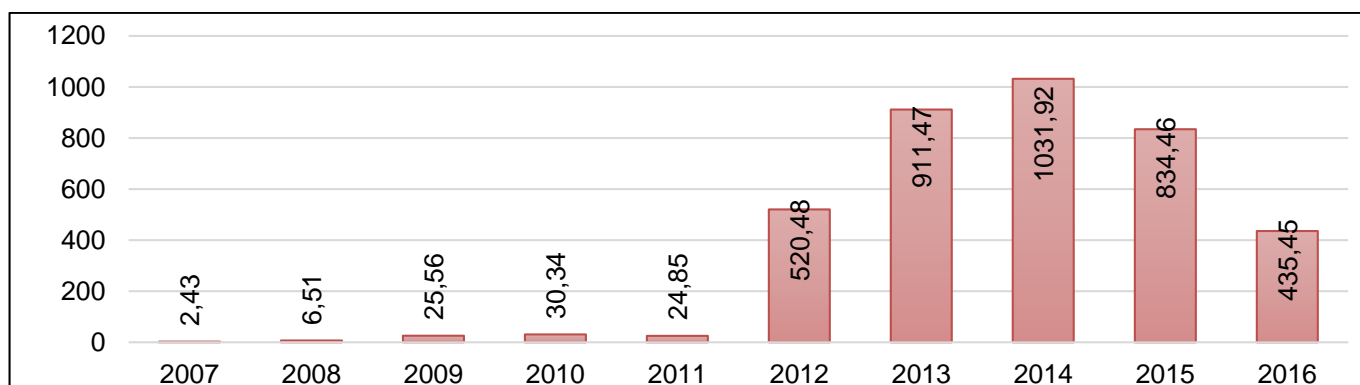


Рисунок 5. Страховое покрытие по заключённым «Белэксимгарант» договорам страхования, млн. долл. США
Источник: Составлено автором на основе [2]

Что касается экспортного кредитования, то в Республике Беларусь отсутствует специализированный экспортно-импортный банк (далее – «Эксимбанк») и за кредитом экспортеры должны обращаться в коммерческие банки страны.

В схеме реализации Указа № 534, помимо системообразующих банков страны, активное участие принимает и ОАО «Банк развития Республики Беларусь» (далее БРРБ). На основании Указа Президента Республики Беларусь от 21.06.2011 № 261 «О создании открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» одной из важнейших задач банка является содействие развитию экспорта через его финансовую поддержку. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 23.02.2016 № 78 «О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь» БРРБ стал единственным каналом экспортного кредитования нерезидентов Республики Беларусь по утвержденному Правительством перечню товарных позиций, включающему в основном несырьевые товары, представляющие собой промышленную продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Основными направлениями экспортного финансирования были: автомобильная техника и комплектующие (27,0% выдачи экспортных кредитов), молочная продукция (26,6%), машины и материалы для дорожной разметки (20,3%). Всего в 2016 г. БРРБ было предоставлено экспортных кредитов на сумму 87 млн. долл. США. Вместе с тем, полноценной специализации БРРБ на экспортном кредитовании не происходит ввиду того, что его деятельность достаточно диверсифицирована. На долю экспортных кредитов в 2006 г. пришлось 16% всех выданных банком за год кредитов. Поэтому говорить о том, что БРРБ может превратиться в полноценный экспортно-импортный банк, весьма преждевременно.

В качестве инструмента финансовой поддержки экспорта в Республике Беларусь также используется международный лизинг. В 2009 г. в соответствии с Постановлением Совета министров Республики Беларусь от 19.11.2009 № 1505 ОАО «Промагролизинг» были предоставлены полномочия на создание и реализацию механизма международного лизинга по продвижению белорусской продукции на внешние рынки, и с 2010 г. началась реализация проектов поставок белорусской техники на условиях лизинга. «Промагролизинг» работает с крупными и средними белорусскими предприятиями, занимающимися производством

сельскохозяйственной, дорожной техники, лифтового оборудования, грузовых автомобилей и их деталей, и рядом приборостроительных заводов [4]. Следует отметить, что использование международного лизинга в качестве метода стимулирования экспорта весьма перспективно. Диверсификация предоставления финансовых услуг будет способствовать развитию конкуренции в данном направлении и, соответственно, снижать процентную ставку. Однако, значительным недостатком данного инструмента является то, что конкурентоспособность лизинговых схем поддерживается за счет выделения средств из республиканского бюджета под эти цели [1, с.49].

Ещё одним инструментом финансового стимулирования экспорта является факторинг. Банки и небанковские кредитно-финансовые организации Беларуси (факторы) смогут осуществлять финансирование резидентов Республики Беларусь под уступку денежного требования (факторинг) при реализации экспортных контрактов с взиманием вознаграждения в форме дисконта. Однако в данном случае следует отметить тот факт, что в первую очередь необходимо создать соответствующую инфраструктуру развития факторинговых операций, а уже затем приводить в соответствие национальное законодательство. В настоящее время приходится констатировать, что диверсификация финансовых продуктов банковской системы Беларуси пока развита в недостаточной степени [1, с.50].

Ещё один существенный недостаток системы финансовой поддержки экспорта в Республике Беларусь заключается в том, что она практически не охватывает малый бизнес, удельный вес которого в общем объеме экспорта по состоянию на 1 января 2016 г. составляет 41,4 % [6]. Данные предприятия в большей степени, чем крупные предприятия испытывают сложности с доступом к финансированию и страхованию экспортных рисков. При выделении заемных средств коммерческими банками на сумму более 10 тыс. долл. США, для малого бизнеса барьером в получении кредита становится необходимость предоставления ликвидного залогового обеспечения (зачастую на 30% больше суммы кредита). К тому же процедура его получения является для малого бизнеса сопряжена с подготовкой большого количества документов, и соответственно с высокими издержками, что, несомненно, сдерживает возможности развития его экспортного потенциала [4].

К косвенным мерам поддержки белорусских экспортеров можно отнести льготы по НДС и ряд льгот по ввозной таможенной пошлине. Данные льготы не направлены исключительно на поддержку экспортеров, однако, могут оказать положительное влияние на деятельность предприятий, воздействуя на их внутренние стимулы к экспорту. Согласно Декрету Президента Республики Беларусь № 16 от 13.06.2001, при импорте организациями и индивидуальными предпринимателями технологического оборудования и запасных частей к нему, для которых применяется ставка ввозной таможенной пошлины в размере 0%, предусматривается возможность предоставления рассрочки по уплате НДС сроком на один год с внесением ежемесячно 1/12 суммы начисленного налога. При этом не вводятся никакие ограничения по пользованию и распоряжению оборудованием.

Помимо этого, в соответствии с Особенной частью Налогового Кодекса Беларуси от НДС освобождаются технологическое оборудование и запасные части к нему, предназначенные для реализации инвестиционных проектов: 1) финансируемых за счет внешних государственных займов; 2) осуществляемых в рамках инвестиционных договоров между инвестором и Республикой Беларусь.

Также не облагаются НДС товары, ввозимые резидентами Парка высоких технологий в порядке и на условиях, определяемых Президентом Республики Беларусь, и оборудование и приборы для осуществления научно-исследовательских, опытно-конструкторский и опытно-технологических работ.

Информационная поддержка белорусских экспортеров осуществляется через Информационное республиканское унитарное предприятие «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» Министерства иностранных дел Республики Беларусь («НЦМиКЦ»). «НЦМиКЦ» предоставляет комплексные услуги по организации бизнес-миссий, приему зарубежных делегаций, участию в выставках, форумах и других деловых мероприятиях, а также оказывает различные виды услуг по содействию установлению деловых контактов и выходу на новые рынки. В сферу деятельности НЦМиКЦ также входит проведение маркетинговых исследований и семинаров в рамках бизнес-образования.

Изучив опыт государственного стимулирования экспорта несырьевых товаров в зарубежных странах и проанализировав существующую в Республике Беларусь систему стимулирования экспорта можно сделать вывод, что данная система является недостаточной для эффективной поддержки экспорта. В целях дальнейшего развития и совершенствования данной системы и росту экспорта несырьевых товаров предлагается реализовать следующие мероприятия:

1. В целях усиления позиций Беларуси в условиях глобальной конкуренции следует стремиться к повышению степени диверсификации экспорта как по номенклатуре товаров в сторону перспективных несырьевых высокотехнологичных товаров (химическая продукция, фармацевтика, биотехнологии, нанотехнологии, промышленное оборудование и техника, транспортные средства и др.) так и по его географической структуре (в регионы Латинской Америки, Восточной Азии, Ближнего Востока и Африки). Увеличение доли несырьевой высокотехнологичной и наукоемкой продукции в структуре экспорта может осуществляться путем модернизации и технологического обновления экспорто-ориентированных предприятий, в том числе за счет привлечения иностранных инвестиций, а также проведение постоянного контроля выпускаемой продукции на соответствие международным стандартам и критериям отнесения к высокотехнологичной продукции. Так же по примеру КНР возможно поэтапное снижение ставок НДС или полная его отмена при экспорте несырьевых товаров, с одновременным увеличением ставок налога при экспорте сырьевых товаров.

2. В целях более эффективного финансового стимулирования экспорта необходимо сформировать полноценное экспортно-кредитное агентство с чёткой структурой, включающей «Белэксимгарант» - государственную организацию, занимающуюся страхованием, и «Эксимбанк» - государственную организацию, которая будет заниматься предоставлением кредитов и гарантий, а также развивать другие финансовые инструменты поддержки экспорта, таких как, международный лизинг и факторинг. Созданный «Эксимбанк» может находиться в государственной собственности, но при этом иметь возможность функционировать на коммерческой основе. Также «Эксимбанк» должен позиционировать себя не конкурентом частных коммерческих банков, а дополняющим их государственным агентством, т.е. оказывать помощь там, где возможности коммерческого сектора ограничены или недостаточны для того чтобы оказать поддержку белорусским экспортёрам. Функции и услуги, предоставляемые «Эксимбанком» Республики Беларусь должны быть аналогичны тем, которые возложены на аналогичные агентства за рубежом.

3. В целях стимулирования роста несырьевого экспорта необходимо разработать специальные программы экспортного кредитования и страхования имеющие отраслевую направленность.

4. Особое внимание следует уделить созданию специальных программ экспортного кредитования и страхования направленных на поддержку малых предприятий-экспортеров, а также разработке системы предоставления им экспортных гарантий. Для этого необходимо создание в структуре «Белэксимгаранта» и «Эксимбанка» отделов по работе с малым бизнесом, которые также могли бы предоставлять данным предприятиям информационные и консультационные услуги.

5. Совершенствование системы организационно-информационного содействия экспорта, посредством оказания предприятиям-экспортёрам информационных и консультационных услуг, организации выставок и ярмарок за рубежом, повышения качества информационно-рекламной продукции, сайтов экспортеров, увеличения количества материалов по экспортной тематике в печатных и электронных средствах массовой информации. Главную роль в данном процессе должен взять на себя «НЦМИКЦ».

6. В целях оптимизации процесса государственного стимулирования экспорта следует обеспечить интеграцию «Эксимбанка», «Белэксимгаранта» и «НЦМИКЦ» (по примеру Группы РЭЦ), что в результате позволит сократились транзакционные издержки и повысилось удобство взаимодействия экспортеров с данными структурами в рамках как финансового, так и нефинансового блоков.

7. Немаловажным фактором для развития экспорта будет расширение участия республики в международных экономических союзах и образованиях, направленных на укрепление торгово-экономического сотрудничества (Евразийский экономический союз, реализация проектов в рамках инициативы Европейского союза «Восточное партнерство», ВТО и др.) и приведение внешнеэкономической деятельности в соответствие с международными нормами.

Республика Беларусь осознает значимость экспорта в экономике страны. Государственное стимулирование экспорта несырьевых товаров может стать источником повышения уровня диверсификации белорусского экспорта, дать толчок инновационно-технологическому обновлению экономики, усилить конкурентоспособность страны и расширить доступ на внешние рынки.

Список использованных источников

1. Артемьев, П. П. Стимулирование экспорта продукции промышленности: опыт зарубежных стран, направления совершенствования в Республике Беларусь / П. П. Артемьев // *Белорусский экономический журнал*. – 2015. – № 3. – С. 38-59.
2. Белэксимгарант [Электронный ресурс] / Годовой отчёт 2016. – Минск, 2018 г. – Режим доступа: http://www.eximgarant.by/download_files/godovoi_otchet/godovoy_otchet_-_2016.pdf. Дата доступа: 18.03.2018.
3. Васютченко, И. Н. Государственная поддержка экспорта: мировой опыт // *Пространство экономики*. 2010. №1-3 С.243-250.
4. Исследовательский центр ИПМ [Электронный ресурс] / Тоцицкая И. Система стимулирования и поддержки экспорта в Беларуси в контексте международного опыта. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2012r02.pdf> – Дата доступа: 20.02.2017.
5. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Основные показатели внешней торговли. – Минск, 2018. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/osnovnye-pokazateli-za-period-s-____-po-____gody_10/osnovnye-pokazateli-vneshnei-torgovli/ Дата доступа: 11.03.2018.
6. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Удельный вес микроорганизаций и малых организаций в основных экономических показателях. – Минск, 2017. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-ekonomiki/maloe-predprinimatelstvo/godovye/udelnyi-ves-subektov-malogo-predprinimatelstva-respubliki-belarus-v-osnovnyh-ekonomicheskikh-pokazatelyah/> – Дата доступа: 06.03.2017.
7. Российский экспортный центр [Электронный ресурс] / Годовой отчёт 2016. – 2018. – Режим доступа: <https://2016.exportcenter.ru/> – Дата доступа: 28.02.2018.
8. Российский экспортный центр [Электронный ресурс] / Российский экспортный центр. – 2018. – Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru/company/> – Дата доступа: 06.03.2018.
9. РОСЭКСИМБАНК [Электронный ресурс] / О банке. – 2018. – Режим доступа: <http://www.eximbank.ru/about/> – Дата доступа: 06.03.2018.

10. Сырцов, Д.Н. Современная система государственной поддержки экспорта: использование международного опыта в российских условиях: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Д.Н. Сырцов; Дипломатическая академия Министерства иностранных дел Российской Федерации.– Москва, 2014. – 204 с.
11. Цвигун, И.В., Суходолов, Я.А. Тенденции развития внешнеэкономической деятельности КНР / И.В. Цвигун, Я.А. Суходолов // Известия Байкальского государственного университета – 2010. - № 2. – С. 135-140.
12. ЭКСАР [Электронный ресурс] / Роль ЭКСАР в системе государственной поддержки экспорта. – 2018. – Режим доступа: <https://www.exiar.ru/about/role/> – Дата доступа: 09.03.2018.
13. Annual Reports [Electronic resource] / Export-Import Bank of the United States. – 2017. – Mode of access: <http://www.exim.gov/news/reports/annual-reports> – Date of access: 20.02.2018.
14. General Profile: China [Electronic resource] / UNCTAD Stat. – 2017. – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/156/index.html> – Date of access: 25.02.2018.

References

1. Artemev, P.P. Stimulirovanie eksporta produktsii promyshlennosti: opyt zarubezhnykh stran, napravleniya sovershenstvovaniya v Respublike Belarus [Stimulation of industrial products export: experience of foreign countries and ways of improvement in Belarus] // Belorusskiy ekonomicheskii zhurnal. – 2015. – № 3. – P. 38-59.
2. Beleksimgarant / Godovoy otchyot 2016 [Annual report 2016]. – Minsk, 2018 g. : http://www.eximgarant.by/download_files/godovoi_otchet/godovoy_otchet_-_2016.pdf.
3. Vasyutchenko, I. N. Gosudarstvennaya podderzhka eksporta: mirovoy opyt [State export support: international experience] // Prostranstvo ekonomiki. 2010. №1-3 S.243-250.
4. Issledovatel'skiy tsentr IPM / Tochitskaya I. Sistema stimulirovaniya i podderzhki eksporta v Belarusi v kontekste mezhdunarodnogo opyita [The system of stimulation and support of export in Belarus in the context of international experience]. – Minsk, 2012. : <http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2012r02.pdf>
5. Natsionalnyy statisticheskiy komitet Respubliki Belarus / Osnovnyie pokazateli vneshney torgovli [Key indicators of foreign trade]. – Minsk, 2018. : http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/osnovnye-pokazateli-za-period-s-___-po-___-gody_10/osnovnye-pokazateli-vneshnei-torgovli/
6. Natsionalnyy statisticheskiy komitet Respubliki Belarus / Udelnyiy ves mikroorganizatsiy i malyih organizatsiy v osnovnykh ekonomicheskikh pokazatelyah [The proportion of the microorganizations and small organizations in the main economic indicators]. – Minsk, 2017. : <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/maloe-predprinimatelstvo/godovye/udelnyi-ves-subektov-malogo-predprinimatelstva-respubliki-belarus-v-osnovnykh-ekonomicheskikh-pokazatelyah/>
7. Rossiyskiy eksportnyiy tsentr / Godovoy otchyot 2016 [Annual report 2016]. – 2018. : <https://2016.exportcenter.ru/>
8. Rossiyskiy eksportnyiy tsentr / Rossiyskiy eksportnyiy tsentr [Russian export center]. – 2018. : <https://www.exportcenter.ru/company/>
9. ROSEKSIMBANK / O banke [About bank]. – 2018. : <http://www.eximbank.ru/about/>
10. Syirtsov, D.N. Sovremennaya sistema gosudarstvennoy podderzhki eksporta: ispolzovanie mezhdunarodnogo opyita v rossiyskikh usloviyakh [The modern system of state export support: using of international experience in Russian conditions]: dis. ... kand. ekon. nauk : 08.00.14 ; Diplomaticheskaya akademiya Ministerstva ino-strannykh del Rossiyskoy Federatsii.– Moskva, 2014. – 204 s.
11. Tsvigun, I.V., Suhodolov, Ya.A. Tendentsii razvitiya vneshneekonomicheskoy deya-telnosti KNR [Development tendencies of the Chinese foreign economic activity] // Izvestiya Baykalskogo gosudar-stvennogo universiteta – 2010. - № 2. – S. 135-140.
12. EKSAR / Rol EKSAR v sisteme gosudarstvennoy podderzhki eksporta [EXIAR's role in the state export support system]. – 2018. : <https://www.exiar.ru/about/role/>
13. Annual Reports / Export-Import Bank of the United States. – 2017. : <http://www.exim.gov/news/reports/annual-reports>.
14. General Profile: China / UNCTAD Stat. – 2017. : <http://unctadstat.unctad.org/CountryProfile/GeneralProfile/en-GB/156/index.html>

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Матвиенко Екатерина Фидайлевна, магистр экономических наук, аспирант кафедры международного бизнеса
Белорусский государственный экономический университет
220070, г.Минск, Партизанский проспект, 26,
e-mail: vcelennai91@mail.ru

DATE ABOUT THE AUTHOR

Matvienko Ekaterina Fidailevna, Master of Economic Sciences, postgraduate student of the Department of International Business
Belarus State Economic University
220070, Minsk, Partizanskiy, 26,
e-mail: vcelennai91@mail.ru