

П.П. Артемьев

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ
ОКАЗАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО
СОДЕЙСТВИЯ ЭКСПОРТЕРАМ
ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ:
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ
ОСНОВЫ И ПРАКТИКА РЕАЛИЗАЦИИ

Минск
«Право и экономика»
2019

УДК 339.9(47+57+476)

ББК 65.5

А86

Рецензенты:

доктор экономических наук, профессор, декан факультета маркетинга, менеджмента, предпринимательства Белорусского национального технического университета А.В. Данильченко,
кандидат экономических наук, доцент, заместитель декана по научной работе факультета международных отношений Белорусского государственного университета О.Ф. Малашенкова

Рекомендовано к изданию Советом факультета маркетинга, менеджмента, предпринимательства Белорусского национального технического университета
(Протокол № 12 от 30 мая 2019 г.)

Артемьев, П. П.

А86

Международный опыт оказания государственного содействия экспортерам промышленной продукции : теоретико-методологические основы и практика реализации / П.П. Артемьев. – Минск : Право и экономика, 2019. – 308 с.

ISBN 978-985-552-854-9.

В монографии изучены теоретико-методологические основы и практические аспекты оказания государственного содействия экспортерам продукции промышленности. Исследована международная инфраструктура и представлен страновой опыт участия в рассматриваемой сфере внешнеэкономической политики. Определены перспективы гармонизации систем стимулирования экспорта промышленной продукции стран – членов ЕАЭС. Проведена оценка эффективности и предложены направления совершенствования действующих инструментов оказания содействия экспортерам Республики Беларусь.

Адресуется специалистам органов государственного управления, занятым разработкой и реализацией стимулирующей экспортной политики, научным работникам, преподавателям, аспирантам, магистрантам, студентам высших учебных заведений экономической направленности и всем интересующимся вопросами международных экономических отношений и внешней торговли.

УДК 339.9(47+57+476)

ББК 65.5

ISBN 978-985-552-854-9

© П.П. Артемьев, 2019

© Оформление. ИООО «Право и экономика», 2019

ОГЛАВЛЕНИЕ

ПЕРЕЧЕНЬ СОКРАЩЕНИЙ И УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ	5
ВВЕДЕНИЕ.....	7
ГЛАВА 1 СОДЕЙСТВИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ЭКСПОРТЕРАМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ.....	10
1.1 Анализ содействия национальным экспортерам научными школами и направлениями	10
1.2 Содействие экспортерам промышленной продукции с позиции теории и практики реализации внешнеэкономической политики страны	35
1.3 Разработка методологического подхода к анализу стимулирования товарного экспорта.....	53
ГЛАВА 2 АНАЛИЗ ОПЫТА ВЕЛИКОБРИТАНИИ, ГЕРМАНИИ, ФРАНЦИИ В ОБЛАСТИ ОКАЗАНИЯ СОДЕЙСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНЫМ ЭКСПОРТЕРАМ.....	57
2.1 Особенности оказания государственного содействия экспортерам Великобритании	58
2.1.1 Анализ экспортной деятельности Великобритании	58
2.1.2 Специфика функционирования Британской службы экспортного финансирования.....	65
2.2 Оказание содействия национальным экспортерам Германии.....	83
2.2.1 Анализ экспортной деятельности Германии	83
2.2.2 Стимулирования товарного экспорта посредством бюджетной программы и дочерней организации банковской группы.....	89
2.3 Специфика французской системы оказания содействия экспортерам.....	117
2.3.1 Анализ экспортной деятельности Франции.....	117
2.3.2 Эволюция французской системы стимулирования товарного экспорта	125
ГЛАВА 3 ОПЫТ ОКАЗАНИЯ СОДЕЙСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНЫМ ЭКСПОРТЕРАМ В СТРАНАХ – ЧЛЕНАХ ЕАЭС	140
3.1 Анализ институциональных основ практики содействия экспорту промышленной продукции в Российской Федерации	140
3.2 Специфика стимулирования промышленного экспорта в Республике Казахстан.....	150
3.3 Анализ опыта Республики Армения в области экспортного стимулирования	156

3.4 Особенности практики содействия экспорту в Кыргызской Республике	160
ГЛАВА 4 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОКАЗАНИЯ СОДЕЙСТВИЯ ЭКСПОРТЕРАМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	168
4.1 Оценка эффективности действующих в Республике Беларусь инструментов стимулирования экспорта и рекомендации по их совершенствованию.....	168
4.2 Предложения по созданию экспортного кредитного агентства для целей стимулирования товарного экспорта в Республике Беларусь.....	187
4.2.1 <i>Возможности создания экспортного кредитного агентства для целей стимулирования экспорта на базе Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень».....</i>	188
4.2.2 <i>Перспективы создания экспортного кредитного агентства как органа государственного управления в Республике Беларусь</i>	193
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	198
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	202
ПРИЛОЖЕНИЯ	223

ПЕРЕЧЕНЬ СОКРАЩЕНИЙ И УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ

- ВВП – валовой внутренний продукт
ВДС – валовая добавленная стоимость
ВТО – Всемирная торговая организация
ВЭД – внешнеэкономическая деятельность
ЕАЭС – Евразийский экономический союз
ЕС – Европейский союз
ЕЭК – Евразийская экономическая комиссия
ЕЦБ – Европейский центральный банк
КНР – Китайская Народная Республика
МАР – Международная ассоциация развития
МВФ – Международный валютный фонд
МСТК – международная стандартная торговая классификация
МСП – малые и средние предприятия
НИОКР – научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
НПА – нормативный правовой акт
ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ – прямые иностранные инвестиции
СДР – специальные права заимствования
СМК – система менеджмента качества
СТЭ – стимулирование товарного экспорта
США – Соединенные Штаты Америки
ТН ВЭД – товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности
ТНК – транснациональная корпорация
ТНПА – технический нормативный правовой акт
ТПС – товаропроводящая сеть
ФРГ – Федеративная Республика Германия
ЭКА – экспортное кредитное агентство
Эксимбанк – экспортно-импортный банк
ЭПШП – Экономический пояс (Нового) Шелкового пути

ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию

BFCE (Banque Française du Commerce Extérieur) – Банк внешней торговли Франции

Bpifrance – французский инвестиционный банк

COFACE (Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur) – Французская страховая компания по внешней торговле

CIRR (Commercial Interest Reference Rate) – справочная коммерческая процентная ставка

ECGD (Export Credits Guarantee Department) – Департамент гарантирования экспортных кредитов в Великобритании

EDC (Canadian Export Development Corporation) – Канадская корпорация развития экспорта

MC (Marginal Cost) – предельные издержки

MPR (Minimum Premium Rate) – минимальная премия за риски

MR (Marginal Revenue) – предельный доход

NACE (Nomenclature Générale des Activités Économiques dans les Communautés Européennes) – Номенклатура основных видов экономической деятельности Европейского союза

NDD (Nationale Delcredere Dienst) – бельгийское экспортное кредитное агентство

OeKB (Oesterreichische Kontrollbank) – специализированное кредитное учреждение в Австрии

KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) – германский институт развития, представимый в настоящее время банковской группой

ВВЕДЕНИЕ

Республика Беларусь как страна с малой открытой экономикой находится на стадии активизации переговорного процесса по вступлению во Всемирную торговую организацию (ВТО). Также весьма успешно осуществляется процесс формирования Евразийского экономического союза (ЕАЭС), членом которого является наша страна. При этом наблюдается постоянный непрерывный рост вовлеченности Беларуси в систему международных экономических отношений, активизации внешней торговли с различными странами и интеграционными объединениями, сотрудничества с МВФ, Всемирным банком, иными международными организациями.

Повышенная важность товарного экспорта* для экономики нашей страны приводит к тому, что на сегодняшний день весьма актуальной задачей как в рамках функционирования органов государственного управления Республики Беларусь, так и в сфере работы отечественных промышленных предприятий, производящих и реализующих товарную продукцию на экспорт, встает задача выработки действенных и высокоэффективных инструментов стимулирования товарного экспорта (СТЭ). При этом с учетом образования ЕАЭС данную задачу необходимо решать исходя из членства Беларуси в рассматриваемом интеграционном объединении, существенное значение уделяя возможностям гармонизации как инструментария, так и институциональной инфраструктуры СТЭ со странами-членами. Кроме того, важно учитывать тот факт, что мониторингу практики СТЭ уделяют весьма пристальное внимание международные организации (ВТО, МВФ, ОЭСР).

Следует отметить, что СТЭ, применяясь обособленно, может и не решить проблему отрицательного сальдо торговли товарами нашей страны, однако, оказываясь в комплексе с иными формами поддержки экспорта (в том числе маркетинговой, информационной, консультационной и др.), может при соблюдении правильности ее реализации значительно содействовать в решении не только вопроса улучшения сальдо внешней торговли товарами, но и активизации отмеченного выше переговорного процесса по вступлению Беларуси в ВТО.

В зарубежной литературе весьма значительный вклад в изучение отдельных элементов СТЭ внесли представители научного направления «Стратегическая внешнеторговая политика» («Strategic Trade Policy») – Дж. Брандер, Дж. Гроссман, Э. Диксит, Дж. Итон, У. Корден, П. Кругман, Д. Ричардсон, Б. Спенсер, Е. Хелпман и др. Исследователи констатировали факт изменившейся структуры международной торговли от «межстрановой» к «внутриотраслевой» при функционировании крупных («стратегических») компаний в условиях несовершенной конкуренции. В таких условиях страна имеет односторонний стимул по предоставлению экспортной субсидии, увеличивая тем самым наци-

* Для целей настоящей работы понятие «экспорт продукции промышленности» и «экспорт товарной продукции» будут пониматься как синонимы. «Национальный экспортер» будет подразумевать, в первую очередь, экспортера продукции промышленности.

ональное благосостояние. При этом авторами использовался в основном метод дифференциальных и интегральных исчислений.

Также с использованием данного метода проводили исследования с позиций фирмы (на предмет приобретения оптимального объема финансового продукта со стороны ЭКА) и с позиций ЭКА (в части предоставления оптимального объема финансового продукта) такие ученые-экономисты, как Дж. Форд, Х. Фунатсу и др. Исследователи приходят к выводу о том, что успех деятельности ЭКА обеспечивают фирмы с неприятием риска.

Зависимость экспорта от внутренних характеристик предприятия, издержек, связанных с выходом на внешний рынок, расходов правительства на стимулирование экспорта изучали Э. Бернард и Б. Йенсен. На основе «гравитационной модели» проводили исследования СТЭ М. Ведуу, К. Мозер, Т. Нестманн, Т. Урл и П. Эггер.

Ф. Абрахам и Г. Дьюи проводили исследования поведения фирм в области принятия решения о получении государственного содействия при экспорте на основе метода дифференциальных исчислений и принятия решения государством по оказанию содействия на основе корреляционно-регрессионного анализа. Влияние мер СТЭ на макроэкономическую ситуацию в стране изучали Ж. Мелиц, П. Мессерлин и др.

Изучением институциональной инфраструктуры внешнеторгового финансирования в целом и СТЭ в частности занимались И. Асмундсон, П. Еванс, Д. Джиантурко, Э. Йескомб, У. Клайн, А. Класен, А. Менделовиц, А. Меничини, У. Нисканен, Р. Родригез и др.

Российские авторы А.В. Атаев, Н.И. Белов, С.В. Волкова, В.В. Пыхтин, Н.Ю. Родыгина, М.А. Шапор и др. исследовали экономическое стимулирование зачастую в тесной взаимосвязи с иными формами поддержки экспортеров. При этом в российской науке важное внимание уделяется страновому анализу особенностей оказания содействия экспортерам. Отдельно следует отметить работу О.А. Лукиных, автор которой проводил исследования зависимости совокупного отраслевого экспорта ряда стран от объясняющих переменных, представленных панельными данными, включая переменные, отражающие особенности функционирования ЭКА, уровень развития стран-экспортеров и др. за ряд лет.

В белорусской науке важно отметить весьма высокую проработку вопросов реализации инструментов внешнеэкономической политики. Так, мы считаем обоснованным рассмотрение интернационализации деловой активности как результата проведения государством стимулирующей экспортной политики. Вопросам интернационализации деловой активности посвящены работы О.Г. Анисько, А.В. Данильченко, Д.С. Калинина. Отдельные аспекты интернационализации отражены в трудах А.В. Данильченко и Е.В. Бертош, А.В. Данильченко и О.Ф. Малашенковой, Д.Ф. Рутко и др.

Стимулирование экспорта возможно рассматривать не только как элемент внешнеэкономической политики, но и в более узком понимании как инструмент внешнеторговой политики, включая политику внешнеторгового финансирования. В трудах А.В. Алехнович, Е.Л. Давыденко, А.Е. Дайнеко, М.М. Ковалева, В.Ф. Медведева, Л.М. Петровской, Г.В. Турбан, Г.А. Шмарловской и др. нашла

отражение специфика реализации внешнеторговой политики Республики Беларусь. Вопросам внешнеторгового финансирования посвящены труды К.В. Рудого, С.Н. Румаса, В.В. Углова и др.

Развитие инструментария и институциональной инфраструктуры СТЭ тесно связано с участием страны в интеграционных объединениях. В этой связи мы уделили внимание работам по данной тематике. Так, в отечественной науке участие стран в интеграционных процессах рассматривали Т.С. Вертинская, А.А. Праневич, Е.А. Семак, И.С. Турлай и др.

Поскольку от степени развитости инфраструктуры СТЭ отчасти зависит успех проведения контрциклической экономической политики в целом, анализ работ в данной области экономической науки мы также считаем оправданным. В этой связи мы выделяем труды П.С. Лемещенко, С.И. Пасеко, А.А. Пилютика, В.М. Руденкова, А.О. Тихонова и др. Отдельные аспекты стимулирующей экспортной политики освещены в работах С.М. Кобринского, Е.Н. Петрушкевич, И.Э. Точицкой.

Однако в работах перечисленных авторов рассмотрение вопросов стимулирования носит фрагментарный характер. Вместе с тем актуальность рассматриваемой тематики приводит к необходимости детального изучения международного опыта участия стран в практике стимулирования экспорта продукции промышленности и вынесения на его основе практических рекомендаций для нашей страны с учетом ее членства в ЕАЭС. В этой связи представляется важным основной упор сделать на исследовании опыта стран – членов интеграционных группировок и определить лучшие практики в контексте применимости для Республики Беларусь. Этим вопросам посвящена настоящая монография.

ГЛАВА 1

СОДЕЙСТВИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ЭКСПОРТЕРАМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ТЕОРИИ И МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

1.1 Анализ содействия национальным экспортерам научными школами и направлениями

Содействие национальным экспортерам является элементом внешнеэкономической политики страны. Участие государства в данном процессе допустимо международными организациями и находит значительное применение в международной практике [5; 8; 9; 29; 35].

Для целей настоящего исследования под «стимулированием экспорта» мы будем понимать воздействие со стороны государства на экономические интересы субъектов хозяйствования. Данное воздействие может быть осуществлено как экономическими методами (путем преимущественно финансово-кредитного инструментария), так и институциональными (в первую очередь, за счет разработки и внедрения соответствующих нормативно-правовых актов). Понятие «поддержка экспорта» будет подразумевать содействие экспорту всеми иными нефинансовыми методами (маркетинговое содействие, информационно-консультационное содействие, содействие дипломатическими методами и др.). Соответственно, понятие «содействие экспорту» будет означать синоним как «стимулированию экспорта», так и «поддержке экспорта» в зависимости от контекста.

Несмотря на наличие немалого количества научно-практических работ, затрагивающих сферу СТЭ, приходится констатировать, что в основном в данной литературе акцент делается либо на отдельных инструментах экономического стимулирования (прямое кредитование, страхование, гарантирование), либо более детально изучаются институты, реализующие на практике политику стимулирования, либо выявляются взаимосвязи между предоставлением того или иного вида финансового продукта и экспортом отдельного предприятия, отрасли или совокупным экспортом в отдельное государство [10, с. 33].

Вместе с тем необходимо отметить, что как в отечественной, так и в зарубежной литературе отсутствует определение СТЭ как экономической категории. Авторы исследований по данной тематике, как правило, акцентируют внимание лишь на отдельных аспектах этого, с нашей точки зрения, многогранного явления. В этой связи с целью максимально подробного определения СТЭ нам представляется целесообразным дать авторскую классификацию ведущих научных школ и направлений, в той или иной степени изучающих отдельные элементы оказания содействия экспорту, а также проанализировать степень изученности рассматриваемой категории в отечественной и российской научной и научно-практической литературе.

При этом сразу следует оговориться, что относительное многообразие зарубежных подходов к исследованию различных аспектов СТЭ и специфика исследований российских и белорусских ученых-экономистов по данной тематике приводит к необходимости дать вначале авторскую классификацию научных школ, а затем рассмотреть СТЭ с точки зрения инструментов реализации ключевых видов внешнеэкономической политики страны.

Активизация научных исследований в области оказания содействия экспорту, с нашей точки зрения, началась с середины 80-х гг. XX столетия. Именно в это время появилось значительное количество работ, многие из которых (в особенности речь идет о представителях направления «Стратегическая внешнеторговая политика») фактически были признаны «классическими» при изучении рассматриваемого направления внешнеэкономической политики государств.

Анализ научных работ по рассматриваемой тематике полагаем целесообразным начать с исследований Э. Бернарда и Б. Йенсен, которые изучали зависимость экспорта предприятия от его внутренних характеристик, а также от экспортной активности соседствующих предприятий-экспортеров, издержек, связанных с выходом на внешний рынок, и расходов правительства на стимулирование экспорта. При этом авторами рассматриваются не только непосредственно стимулирующие мероприятия (предоставление субсидий), но также мероприятия государства, связанные с поддержкой экспортеров (содействие в исследовании внешних рынков и координации деятельности экспортеров) [176, р. 566]. В проведенном исследовании [176] ученые приходят к выводу о том, что при изучении экспорта предприятия необходимо принимать во внимание индивидуальные характеристики самого предприятия, а также невозвратные издержки (sunk costs). К невозвратным издержкам авторы исследования полагают возможным относить издержки, связанные с выходом фирмы на внешний рынок [176, р. 561]. Значимость данных издержек наряду с политическим риском при проникновении на новые рынки подчеркивается также в исследовании [261, р. 782].

Что касается включения в создаваемую авторами регрессионную модель переменных, связанных с осуществлением государственного стимулирования промышленного экспорта, то авторы исследования [176] столкнулись со следующими проблемными моментами, которые мы считаем необходимым учесть и в настоящем исследовании при выработке собственного теоретико-методологического подхода к исследованию СТЭ:

1. Недостаточное количество информации о предоставлении субсидий.
2. Предоставление субсидии не обязательно является экзогенным (внешним по отношению к предприятию) фактором, а, возможно, и эндогенным, связанным со спецификой взаимоотношений менеджмента предприятия и государства [176, р. 566].

Факт недостаточной информации, которой располагают исследователи как в области внешнеторгового финансирования в целом [185, р. 2], так и в области СТЭ в контексте деятельности ЭКА констатируется и в иных исследованиях [50, с. 70; 205, р. 399]. Важность наличия данных сведений подчеркивается, к при-

меру, в работе [123, р. 9] при рассмотрении опыта Бельгии, а также в работе Ж. Мелица и П. Мессерлина [255, р. 150, 156] при рассмотрении опыта Франции. Более того, французские ученые подчеркивают, что без наличия предоставленных (фактически в рабочем порядке) сведений само исследование [255, р. 156] было бы невыполнимо*. Также значительно усложняет исследования то, что момент предоставления финансирования в той или иной форме и момент отгрузки продукции могут не совпадать по времени, что приводит к тому, что данные операции могут быть отнесены к различным временным периодам [205, р. 400]. Кроме того, государственное содействие экспорту продукции зачастую не носит системный характер, т. е. в определенные временные периоды оно может не предоставляться [176, р. 566].

В связи с вышесказанным результаты исследования [176], проведенного на основе построения регрессионных моделей, не дают четкого ответа на вопрос о том, насколько сильное влияние оказывают стимулирующие экспортные мероприятия при принятии решения компании об экспорте собственной продукции.

Вместе с тем, описывая результаты собственных предыдущих исследований, Э. Бернарда и Б. Йенсен констатируют тот факт, что предприятия-экспортеры имеют значительные отличия от предприятий, не являющихся экспортерами. Так, фирмы, занятые экспортом собственной продукции, имеют в целом больший штат сотрудников (включая рабочих), пропорционально больше «белых воротничков». На данных предприятиях в целом выше зарплаты, выше производительность труда, выше капиталоемкость и интенсивность использования различных технологий. Более того, выше вероятность того, что предприятие-экспортер является частью ТНК [176, р. 561]. **Таким образом, авторы пытаются связать процессы интернационализации и стимулирующей экспортной политики и представить результаты исследования в единой эконометрической модели, что, с нашей точки зрения, значительно выделяет настоящее исследование.**

Вместе с тем результаты исследований Э. Бернарда и Б. Йенсен показали, что на внутренние стимулы компании по осуществлению экспорта значительно влияют издержки по выходу на внешний рынок (невозвратные издержки в терминологии Э. Бернарда и Б. Йенсен), неоднородность самих предприятий (что свидетельствует о том, что только предприятия с определенными характеристиками могут стать экспортерами). В свою очередь, такой включенный исследователями в регрессионную модель показатель, как экспортная активность предприятий тех же отраслей, расположенных в той же стране, не оказывает какого-либо влияния на экспортную активность. Аналогичная ситуация и с показателем проводимой государством стимулирующей экспортной политики. Незначимость влияния последних двух показателей авторы объясняют тем, что в выборку попали лишь крупные американские компании [176, р. 569], в то время как в США значительное внимание уделяется стимулированию и под-

* Важно отметить, что исследователи Ж. Мелиц и П. Мессерлин являются представителями академической науки [255, р. 150]. Таким образом, они поднимают на весьма высокий уровень проблему взаимодействия академических кругов и практиков в сфере стимулирования экспорта для целей проведения максимально глубоких и основательных исследований по данной тематике.

держке экспорта малых и средних фирм: например, 90 % всех сделок, заключаемых с Эксимбанком США, направлено на стимулирование малого бизнеса, что составило в 2014 г. 5 млрд долл. США [9, с. 45].

К недостаткам исследования [176] стоит отнести тот факт, что, рассматривая выборку предприятий, авторы изучают закономерности на некотором «промежуточном» уровне между микроуровнем (уровнем отдельно взятого предприятия) и мезоуровнем (уровнем отрасли). В то же время показатели стимулирования и поддержки экспорта государством рассматриваются на макроуровне. С нашей точки зрения, данный факт в совокупности с упоминавшимися значительными сложностями с непосредственными данными по стимулированию и поддержке экспортеров в состоянии ухудшить качество регрессионной модели и препятствует выявлению какой-либо зависимости.

В отличие от работы [176], авторы исследования [261, р. 783] полагают, что наличие взаимосвязи экспорта отдельно взятого экспортера в конкретную страну и деятельности отдельно взятого ЭКА, предоставившего финансирование данному экспортеру, безусловно, присутствует. И именно наличие такой взаимосвязи является одним из объяснений оправданности построения модели зависимости экспорта в отдельно взятую страну и предоставляемых гарантий экспортерам в эту страну. Данная идея весьма подробно отражена в работе Х. Фунатсу [228] и коллективном исследовании [226], которые будут рассмотрены нами ниже.

Концептуально соглашаясь с данной точкой зрения, мы полагаем целесообразным отдельно акцентировать внимание на том, что наиболее рациональным будет проведение исследований исключительно в контексте тех финансовых услуг, которые были предоставлены ЭКА данному экспортеру, а не деятельности ЭКА в целом, как это осуществляется в том числе в работе российского исследователя О.А. Лукиных [50], которая будет рассмотрена нами ниже. Более того, о значительном несовершенстве исследования СТЭ на мезо- и макроуровне может свидетельствовать тот факт, что при регулярном взаимодействии экспортера и покупателя-импортера первый, как правило, постепенно становится осведомленным о кредитоспособности второго, и государственное финансовое содействие, в частности, в виде предоставления гарантийного покрытия не требуется [205, р. 400]. Исследования на мезо- и макроэкономическом уровнях не учитывают данную важнейшую особенность.

Схожее по методологическому инструментарию с работой [176] исследование было проведено российским экономистом О. А. Лукиных [50]. В данной работе автор также отдал приоритет анализу стимулирующей экспортной политики на основе регрессионных моделей. Однако, в отличие от исследования, проведенного Э. Бернардом и Б. Йенсен, в качестве зависимой переменной рассматривался, в частности, такой мезоэкономический показатель, как экспорт продукции машиностроения на душу населения. Следует отметить, что качество практически всех моделей, построенных Лукиных, оказалось не высоким: в большинстве моделей коэффициент детерминации R^2 не превысил значения 0,6 либо значительная часть коэффициентов отдельных уравнений регрессии

оказывалась статистически незначимой. Кроме того, в отдельных уравнениях имела место сильная мультиколлинеарность [50, с. 69–77].

Также аналогично исследованию [176], Лукиных рассматривает зависимость разноуровневых показателей: экспорт продукции машиностроения (мезоуровень), деятельность ЭКА в части предоставленных финансовых продуктов, уровень развитости страны, меры тарифного и нетарифного регулирования в стране импортера (макроуровень) [50], что также в состоянии снизить качество рассматриваемых моделей.

Вместе с тем важным представляется тот факт, что, аналогично исследованию [176, р. 566], в собственном исследовании Лукиных также ссылается на недостаточную информацию по финансовым инструментам стимулирования, которой располагает автор: в частности, речь идет о государственных гарантиях, предоставляемых ЭКА, по которым многие из данных структур отчитываются лишь частично [50, с. 70].

Авторы работы [261, р. 782] подчеркивают, что в литературе, имеющей прикладной характер, крайне мало изучено влияние ЭКА на результаты стимулирования внешней торговли. Исследователи, которые одновременно являются сотрудниками Майнцкого университета, банковских структур (Deutsche Bank) и Немецкого федерального банка, полагают, что ключевой задачей СТЭ в части предоставления государственных гарантий является снижение волатильности в международной торговле, возникающей в том числе по причине высокого политического риска и низкого качества институтов, препятствующих отдельным странам полноценно участвовать в международной торговле [261, р. 781].

В рассматриваемой работе была предпринята попытка выявить зависимость экспорта в отдельно взятую страну от предоставленного гарантийного покрытия программой Hermes cover при экспорте в эту страну. Одновременно выявлялось, оказывает ли политический риск в конкретной стране влияние на экспорт в данную страну. Иными словами, в отличие от исследований [50; 176], как зависимая, так и объясняющие переменные имели макроэкономический характер.

Изначально за основу бралась гравитационная модель, представленная уравнением (1.1). Суть данной модели заключается в том, что товаропотоки между Германией и другими государствами зависят от экономического развития («экономического размера») стран и всех видов транзакционных издержек, возникающих при движении товаров между странами: от транспортных и информационных издержек до издержек, связанных с политическим риском (т. е. «гравитационное притяжение зависит от массы тел и расстояния между ними») [261, р. 786]. Ниже приведен первоначальный вид модели:

$$\ln(\text{Exports}_{i,t}) = c + \alpha \ln(\text{GDP}_{i,t}) + \beta \ln(\text{Dist}_i) + \gamma \ln(\text{Pop}_{i,t}) + \delta \ln(\text{Guarantees}_{i,t}) + \theta \text{Risk}_{i,t} + \eta \ln(\text{Other}_{i,t}) + \mu_i + \mu_t + \varepsilon_{i,t}, \quad (1.1)$$

где индекс i означает страну – импортера германской продукции; индекс t означает момент времени (год);

$\ln(\text{Exports}_{i,t})$ – натуральный логарифм экспорта в реальном выражении в страну i в году t ;

$\ln(\text{GDP}_{i,t})$ – натуральный логарифм реального ВВП страны i в году t ;

$\ln(\text{Dist}_i)$ – натуральный логарифм расстояния между Германией и страной i ;

$\ln(\text{Pop}_{i,t})$ – натуральный логарифм численности населения страны i в году t ;

$\ln(\text{Guarantees}_{i,t})$ – натуральный логарифм вновь выданных гарантий в реальном выражении при экспорте в страну i в году t ;

$\text{Risk}_{i,t}$ – индекс политического риска в стране i в году t ;

$\ln(\text{Other}_{i,t})$ – натуральный логарифм совокупности показателей, отражающих соотношение валового накопления основного капитала в стране i к ее ВВП в году t ; долю импорта продукции обрабатывающей промышленности страной i в совокупном импорте в году t ; фиктивные переменные для отображения региональных особенностей развития и отдельную фиктивную переменную для стран – экспортеров нефти;

μ_i – специфические ненаблюдаемые эффекты в отношении страны i ;

μ_t – специфические ненаблюдаемые эффекты в отношении момента времени t ;

$\varepsilon_{i,t}$ – случайные отклонения.

Тот факт, что большая часть товаропотоков Германии приходится на промышленно развитые страны, по мнению авторов исследования [261, р. 788], можно объяснить концепцией «внутриотраслевой торговли» между странами с примерно одинаковой наделенностью факторами производства в рамках «новой теории международной торговли» («new trade theory»). В связи с этим исследователи включили в модель (1.1) такие объясняющие переменные, как соотношение валового накопления основного капитала и ВВП страны-импортера, доля импорта продукции обрабатывающей промышленности в совокупном импорте в конкретном году для того, чтобы установить относительную наделенность конкретной страны-импортера факторами производства. В этой связи, чем выше наделенность факторами производства, тем выше объемы германского экспорта в данную страну [261, р. 790].

Фактически аналогичную точку зрения в части объяснения причин того, что европейские страны тяготеют к торговле с близлежащими странами, мы обнаруживаем в исследовании П. Эггера и Т. Урла: с 1980-х гг. в Европе наблюдается увеличение доли внутрифирменной торговли (в отличие от исследования [261, р. 788], где речь идет о «внутриотраслевой торговле»), что привело к снижению доли ЭКА в предоставлении государственных гарантий и увеличению доли частных страховщиков. Более того, специалисты отмечают, что формирование общего рынка товаров и услуг в Европе привело к снижению риска в трансграничной торговле и, соответственно, к увеличению возможностей частных страховщиков [205, р. 403], тем самым констатируя роль фактора интеграции в развитии СТЭ.

В результате построения гравитационной модели в исследовании [261] авторы выяснили, что политический риск оказывает достаточно серьезное влияние на результаты экспорта в конкретную страну: увеличение индекса полити-

ческого риска на 1 % приводит к снижению экспорта в данное государство на 0,5 % в краткосрочном периоде и на 2,1 % – в долгосрочном [261, р. 792]. Далее путем преобразования гравитационной модели в динамический вид с лаговой зависимой переменной было установлено, что увеличение объема гарантийного покрытия экспорта на 1 % приводит к увеличению экспорта в конкретную страну на 0,06 % [261, р. 794].

При исследовании аналогичного австрийского опыта в работе [205, р. 408] экономистами были получены результаты аналогичного или близкого порядка (с учетом того, что Австрия, в отличие от Германии, является страной с малой открытой экономикой [23, с. 35–39; 205, р. 400]). Важно сразу оговориться, что, в отличие от исследования [261], в исследовании [205] был рассмотрен не совокупный экспорт, а отраслевой экспорт. Таким образом, увеличение вновь выданного гарантийного покрытия на 1 % приводит к увеличению отраслевого экспорта в данную страну на 0,5 % [205, р. 408].

Авторы исследования [261] (о чем они сами упоминают) во многом заимствовали методику регрессионного анализа на основе гравитационной модели у германских и австрийских ученых П. Эггера и Т. Урла [205]. Вместе с тем, в отличие от исследования [261, р. 781], Эггер и Урл подходят к необходимости исследования деятельности ЭКА с несколько иных позиций. Ими подчеркивается, что внешнеторговое финансирование представляет собой в количественном отношении значительный элемент совокупных издержек, осуществляемых в международной торговле: в 2002 г. уровень дебиторской задолженности (как эквивалент предоставленного коммерческого кредита) несельскохозяйственных нефинансовых компаний США составил порядка 10 % совокупных активов данных фирм [205, р. 399]. Непосредственное обоснование гравитационной модели видится германским и австрийским специалистам в том, что по мере увеличения расстояния между странами растут и издержки при транспортировке товара, которые, например, в отношении американских фирм составляют до 21 % стоимости контракта. Таким образом, страна фактически «тяготеет» в торговле к близлежащим странам. В этой связи функциями СТЭ (в части рассматриваемого в исследовании [205] страхования экспортного кредита) является косвенное содействие увеличению объемов международной торговли, создание стимула для отраслей со значительным эффектом масштаба к освоению внешних рынков [205, р. 400].

Проведенные нами исследования показали также, что СТЭ может выполнять функции антикризисного инструмента регулирования внешней торговли (что будет рассмотрено более детально ниже) и (для развитых стран) переориентации части экспортных товаропотоков в сторону развивающихся стран.

Таким образом, стимулирование экспорта имеет черты категории международных экономических отношений.

Также аналогично исследованию [261], Эггер и Урл, используя гравитационную модель, исследуют влияние предоставления государственных гарантий австрийским ЭКА Oesterreichische Kontrollbank (ОЕКВ) на результаты экспорта в конкретную страну. Вместе с тем (как было отмечено выше), в отличие от работы [261], авторы рассматривают не совокупный экспорт, а экспорт продук-

ции промышленности в рамках укрупненных отраслей промышленности на уровне двузначного кода Номенклатуры основных видов экономической деятельности ЕС (Nomenclature Générale des Activités Économiques dans les Communautés Européennes – NACE) [205, p. 400]. Т. е. в данном случае рассматриваются взаимосвязи как на макроэкономическом уровне (на уровне экспорта в отдельную страну), так и на мезоуровне (на уровне экспорта продукции отдельных отраслей промышленности). Кроме того, выявляя закономерности в рамках региональной торговли, фактически косвенно рассматривается и уровень международных экономических отношений.

В итоге по причине рассмотрения отраслевого экспорта в конкретную страну модель Эггера и Урла [205, p. 407] строится на основе значительно большего числа наблюдений: первоначально 34 790 наблюдений, включающие анализ экспорта продукции 35 отраслей в 142 страны за 7 лет, впоследствии уменьшенные до 3 450, в частности, по причине нехватки отдельных данных [205, p. 408]. Большее количество наблюдений в целом позволяет выявить более качественную зависимость. Вместе с тем в модели Эггера и Урла рассматривается относительно непродолжительный временной интервал (с 1996 по 2002 гг.). Кроме того, исследователи не включили в модель отдельную переменную, отражающую политический риск, что было сделано впоследствии германскими специалистами в работе [261]. Более того, для построения модели Эггера и Урла, как и в случае иных моделей, необходима весьма детальная информация о предоставленных гарантиях австрийским ЭКА не только в разрезе стран, но и в разрезе отраслей. Столь детализированные данные с большой вероятностью могут относиться к коммерческой тайне финансово-кредитной организации, реализующей государственную политику экспортного стимулирования.

Важным недостатком регрессионного анализа, который не был учтен авторами исследований [50; 205; 261], является тот факт, что ЭКА, имеющее статус официального агента правительства, может предоставлять финансовые продукты **как от своего имени, так и от имени государства**. Так, в отношении опыта Бельгии авторы работы [123, p. 9] констатируют, что доля экспортных контрактов, застрахованных от имени государства бельгийским ЭКА Nationale Delcredere Dienst (NDD) за период с 1984 по 1993 гг., составила 22,6 %. При этом при страховании от имени государства ставка субсидирования в пять раз превысила ставку субсидирования при страховании за счет средств самого ЭКА*, принимая во внимание факт того, что от своего имени бельгийский ЭКА предпочитал участвовать в страховании краткосрочных операций преимущественно на рыночной основе. **В этой связи представляется важным, целесообразным и своевременным введение в научный оборот понятия «ЭКА для целей стимулирования товарного экспорта»**, основываясь на том, что в едином ЭКА могут быть сосредоточены операции, осуществляемые от имени государства

* Ставку субсидирования (subsidization rate) авторы исследования [123] рассчитывают как процентное отношение разницы между требованиями к выплате и полученными премиями и застрахованной стоимостью экспорта.

(фактически это и есть эквивалент операций в сфере стимулирования экспорта, включая стимулирование товарного экспорта) и от имени самого ЭКА (как правило, это операции, осуществляемые на коммерческой основе и являющиеся в большинстве не операциями стимулирования экспорта, а операциями внешне-торгового финансирования на коммерческой основе). В отношении опыта Франции схожая статистика была представлена в работе [124, р. 398, таблица 4]. При этом важно отметить, что если финансирование экспортных операций бельгийским NDD за счет государства, например, за период с 1980 по 1987 гг. составляло 21,1 % совокупной стоимости застрахованных контрактов, то за этот же период аналогичная доля для COFACE составила 73 %*.

Кроме того, значительно различается и география экспорта при финансировании данными двумя методами: при финансовом содействии от имени государства финансовые продукты предоставляются в менее развитые страны (например, в данном случае значительно большая доля приходится на экспорт в страны Африки) [123, р. 9, таблица]. Важно и то, что за счет географической дифференциации взимаемых премий бельгийское ЭКА обеспечивало за рассматриваемый период оптимизацию цен на предоставляемые за собственный счет финансовые продукты (в основном речь идет о выдаваемых гарантиях): для более развитых стран премия устанавливалась на более высоком уровне, в то время как для других регионов наблюдался больший уровень субсидирования [123, р. 10]. В этой связи авторы рассматриваемого исследования [123, р. 10] полагают, что деятельность официальных ЭКА в целом не приводит к дисбалансам в международной торговле, поскольку стран, при экспорте в которые осуществляется субсидирование, в целом меньше по сравнению со странами, где субсидирования не наблюдается. Мы же в очередной раз оговоримся, что речь идет о предоставлении финансовых продуктов за собственный счет ЭКА. И если такое предоставление осуществляется на рыночных принципах, его мы не относим к категории стимулирования экспорта.

Предлагаемое нами определение «ЭКА для целей СТЭ» мы полагаем целесообразным вывести во втором разделе настоящей главы, где будут детально рассмотрены институты СТЭ. Кроме того, в рамках настоящего исследования во второй главе мы полагаем необходимым подтвердить рассматриваемую закономерность в отношении различий при деятельности ЭКА от собственного имени и от имени государства эмпирически на примере ведущих стран ЕС.

Следует отметить, что исследование [123] фактически устраняет недостаток работ [50; 176; 205; 261]: в нем рассматривается специфика принятия решения самим государством по вопросу реализации СТЭ.

Данный недостаток также частично устраняет японский ученый Х. Фунатсу. В отличие от исследований [50; 176; 205; 261], автор в качестве метода доказательств постулатов применяет не корреляционно-регрессионный анализ, а методы дифференциальных и интегральных исчислений [228]. В этой связи важно отметить, что в 80-х гг. прошлого столетия в исследованиях, посвящен-

* Более подробно сопоставление деятельности COFACE и NDD рассматривается во второй главе настоящей работы.

ных стимулирующей экспортной политике, методы дифференциальных и интегральных исчислений были одними из наиболее популярных [180; 201; 204]. В свою очередь, корреляционно-регрессионный анализ применялся несколько позже (в основном в начале XXI столетия) [50; 176; 205; 261].

Исследование Фунатсу проводилось до введения в Соглашение ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам (Соглашение ОЭСР «комплекса Кнеппена», когда государственные ЭКА могли устанавливать не дифференцируемые ставки премий в зависимости от странового и суверенного риска, и этот процесс не подлежал такому мониторингу, как после 1999 года. Работа Фунатсу была первым научным трудом, в котором рассматривался процесс принятия фирмой, функционирующей в конкурентной среде, решения о сочетании необходимого выпуска продукции на экспорт и приобретении гарантийного покрытия всей либо части стоимости выпуска [226, р. 234]. В этой связи на основании собственных исследований ученый приходит к следующим выводам:

- для того, чтобы эффективно увеличить экспорт фирмы и, соответственно, обеспечить максимальный доход от экспортной деятельности, ЭКА, предоставляющее гарантию экспортному кредиту, должно установить размер премии на минимальном уровне;

- нейтральные к риску фирмы не станут прибегать к финансовым услугам ЭКА в части гарантирования до тех пор, пока уровень премии не опустится ниже рыночного. Соответственно, успех деятельности ЭКА, функционирующего на принципах самокупаемости, зависит от наличия значительного числа клиентов из числа фирм с неприятием риска [228, р. 691].

Таким образом, Фунатсу фактически оправдывает «агрессивную» политику финансово-кредитного стимулирования как с точки зрения фирмы, так и с позиций государства, агентом которого выступает ЭКА, функционирующий на принципах самокупаемости [228, р. 679, 691].

Впоследствии в работе [226] исследования Фунатсу были расширены и обобщены до уровня определения фирмой выпуска в целом (а не только производства продукции на экспорт) в условиях подверженности риску потери части дохода (*revenue risk*) и принятия решения о страховании продукции при прогрессивной, плоской и регрессивной системе исчисления премий за страховку. В настоящем исследовании считаем необходимым отметить выводы, полученные в рассматриваемой работе в отношении принятия фирмой решения об экспорте как частного случая: государственное ЭКА должно применять регрессивную систему исчисления премий за предоставленное страховое (гарантийное) покрытие, но с увеличивающимся размером премий в абсолютном выражении по мере увеличения покрытия (в отличие от прогрессивной и плоской системы) для того, чтобы создать максимальные стимулы для производства продукции на экспорт [226, р. 244].

Данные выводы фактически совпадают с выводами Фунатсу о наибольшей эффективности и экономической целесообразности «агрессивной» политики стимулирования экспорта.

В еще более позднем исследовании [123, р. 10] рассматривается деятельность исключительно фирм с неприятием риска при определении страхового покрытия на основе максимизации функции прибыли. Авторы исследования используют как метод дифференциального исчисления, в чем заключается сходство их методологического инструментария с работами [226; 228], так и метод корреляционно-регрессионного анализа, что отчасти позволяет также поставить исследование [123] в один ряд с исследованиями [50; 176; 205; 261]. Таким образом, работа Ф. Абрахама и Г. Дьюи [123] представляет некоторый **интегрированный подход с точки зрения методологического инструментария** к исследованию СТЭ. При этом авторы рассматривают метод дифференциальных исчислений как теоретический, а метод корреляционно-регрессионного анализа – как эмпирический [123, р. 10, 15]. Вместе с тем, в отличие от исследований [50; 176; 205; 261], в работе [123] строятся регрессионная модель зависимости показателя ставки премии за предоставленные финансовые продукты и модель зависимости процентной доли стоимости застрахованных контрактов в конкретную страну в общей стоимости застрахованных экспортных контрактов бельгийским ЭКА NDD от определяющих факторов соответственно. И таким образом, в рассматриваемой работе регрессионный анализ является инструментом анализа деятельности исключительно ЭКА, что представляет новизну исследования по сравнению с анализом на основе гравитационной модели, в рамках которой выявляются зависимости показателей экспорта от предоставленных финансовых продуктов ЭКА.

Ввиду вышесказанного считаем необходимым представить в данной работе «модель Абрахама–Дьюи». По причине особой значимости определения ставки премий за финансовые продукты ЭКА полагаем целесообразным привести в настоящем исследовании первую модель [123, р. 15]:

$$r_{it} = \alpha_0 + \alpha_1 clms_{i,exp} + \alpha_2 rvs_{i,t-1} + \alpha_3 debt_{i,t-1} + \alpha_4 debtsv_{i,t-1} + \alpha_5 fdi_{i,t-1} + \alpha_6 gdp_{cap}_{i,t-1} + \alpha_7 gdp_{grw}_{i,t-1} + \alpha_8 mktsh_{i,t-1} + \alpha_9 oda_{i,hist} + \sum_i \alpha_{i,10} dumreg_i + \varepsilon_{it}, \quad (1.2)$$

где индекс i означает страну – импортера бельгийской продукции; индекс t означает момент времени;

$clms_{i,exp}$ – соотношение выплат при наступлении страхового случая бельгийским ЭКА и стоимости застрахованных экспортных контрактов в страну i за предшествующие три года (индекс exp означает «experienced», т. е. основанный на предшествующем трехлетнем опыте);

$rvs_{i,t-1}$ – резервы в иностранной валюте страны i в процентном отношении от совокупного импорта в период времени $t-1$;

$debt_{i,t-1}$ – процентное соотношение внешнего долга и совокупного экспорта страны i в период $t-1$;

$debtstv_{i,t-1}$ – процентное отношение обслуживаемого внешнего долга и совокупного экспорта страны i в период $t-1$;

$fdi_{i,t-1}$ – соотношение прямых иностранных инвестиций и внешнего долга страны i в период $t-1$;

$gdp_{cap}_{i,t-1}$ – ВВП на душу населения в стране i в период $t-1$;

$gdp_{grw}_{i,t-1}$ – рост ВВП в стране i в период $t-1$;

$mktsh_{i,t-1}$ – доля бельгийского экспорта в страну i в совокупном импорте страны i в период $t-1$;

$oda_{i,hist}$ – официальная помощь развитию со стороны Бельгии стране i , рассчитанная как взвешенное среднее стоимости средств, предоставленных данной стране в рамках помощи развитию за всё предшествующее время (соответственно, индекс *hist* обозначает все предшествующие периоды времени);

$dumreg_i$ – фиктивные переменные, отражающие особенности таких регионов, как Африка, Южная Америка, Центральная Америка и Азия, которые не были учтены в рассматриваемой модели;

ε_{it} – случайные отклонения.

Зависимости ставки премии за предоставленные финансовые услуги и соотношения стоимости застрахованного экспорта в конкретную страну в совокупной стоимости застрахованного экспорта бельгийским ЭКА NDD строятся на основании одинаковых объясняющих переменных, представленных в уравнении (1.2). Как видим, авторы связывают деятельность ЭКА с комплексом макроэкономических показателей и показателями международных экономических отношений (например, показатель официальной помощи развитию). Тем самым деятельность ЭКА как инструмента реализации стимулирующей экспортной политики можно рассматривать с точки зрения макроэкономики и с позиции международных экономических отношений.

Весьма любопытными с практической точки зрения оказались результаты исследований на основе модели (1.2). Во-первых, авторы провели исследования для всех стран, при экспорте в которые NDD оказал финансовое содействие, а также отдельно для двух подвыборок стран: стран, при экспорте в которые предоставлялись финансовые продукты с субсидированием цен на них, и стран, при экспорте в которые предоставлялись финансовые продукты по более высоким ценам по сравнению с рыночными*.

В целом качество всех регрессионных моделей оказалось не высоким: имелись статистически незначимые коэффициенты при объясняющих переменных. Кроме того, не высоким оказался коэффициент детерминации [123, р. 19–20, таблицы 3,4]. Если сравнивать модели для стран, при финансировании экспорта в которые предоставлялась субсидия, и стран, при экспорте в которые предоставлялись финансовые услуги по ценам выше рыночных, то качество первых было хуже. В этой связи авторы делают вывод, что в целом невысокое качество регрессионной модели для подборки стран, при экспорте в которые предоставляются субсидии (как за счет самого ЭКА, так и за счет государства), говорит о том, что концептуально макроэкономические показатели странового риска не оказывают существенного влияния на предоставление финансового продукта с субсидированием. Данный финансовый продукт предоставляется на иных принципах, в отличие от той выборки, где финансовый продукт предоставляется без субсидии (с «налогом») [123, р. 21]. **И таким образом, при СТЭ, выражающимся в субсидировании цен на финансовые продукты**

* Концептуально даже предоставление финансовых продуктов по ценам выше рыночных можно отнести к стимулированию экспорта, если при этом страхуются риски, страховать которые частный сектор отказывается.

ЭКА, как ЭКА, так и государства в значительно меньшей степени руководствуются принципами страхования по сравнению с финансированием по ценам, соответствующим и превышающим рыночные. Следовательно, наличие значительного административного фактора препятствует выявлению каких-либо существенных зависимостей между макроэкономическими показателями страны-импортера и финансовым субсидированием экспорта в данную страну, что говорит и о том, что предоставление финансового продукта с субсидированием не предполагает опоры на правила расчета рисков, используемые в страховании.

При этом авторы вводят отдельный параметр, характеризующий неприятие риска фирмой. Кроме того, важным представляется то, что в статье [123, р. 11] четко прописано, что основная часть государственного содействия оказывается **при экспорте продукции обрабатывающей промышленности.** Важной особенностью является изучение поведения фирмы как при субсидировании со стороны ЭКА цен на собственные услуги, так и при взимании премий выше рыночных и премий, равных рыночным, что не подлежало рассмотрению в предшествовавших работах [226; 228]. Как и в исследованиях [226; 228], в работе [123, р. 11] также упор делается на целесообразности проведения «агрессивной» политики СТЭ за счет снижения премий на финансовые продукты, предоставляемые ЭКА. Политические интересы государства, выражающиеся в субсидировании экспортных поставок в наименее развитые страны и оказании содействия в списании долгов, математически находят отражение в образовании «излишка потребителя»* в принимающей стране, поскольку в конечном итоге путем субсидирования государство удешевляет импорт в конкретную страну.

На основании исследования [123, р. 14–15] можно сделать важный вывод, что **специфическим инструментом СТЭ является установление лимитов на максимальный размер страхового либо гарантийного покрытия в конкретную страну.** Установление подобных лимитов возможно только при нерыночном ценообразовании (или субсидировании) финансовых продуктов ЭКА, когда государство удешевляет покрытие, и спрос на него растет. При рыночном механизме установления цен на финансовые продукты ЭКА потребности в подобных лимитах не имеется. Таким образом, наличие лимита является **косвенным индикатором СТЭ.**

Мы поддерживаем позицию Ф. Абрахама и Г. Дьюи о том, что **ключевыми целями** стимулирования экспорта являются:

1. Минимизация рисков при экспорте.
2. Политические цели: поддержка сотрудничества с отдельными странами и регионами.
3. Конкурентное стимулирование экспорта [123].

* Под «излишком потребителя» понимается разность между максимальной суммой денежных средств, которую потребитель готов уплатить за то или иное благо и фактически уплачиваемой суммой денежных средств за данное благо.

К недостаткам работ [123; 205; 226; 228; 261] следует отнести тот факт, что в данных исследованиях при изучении деятельности ЭКА рассматривается один вид финансового продукта: как правило, предоставление гарантии экспортному кредиту. Данный недостаток частично устранен в работе Лукиных [50], а также в работах Ф. Абрахама, И. Кувенберг, Г. Дьюи [124]; Ж. Мелица и П. Мессерлина [255]. В работах [124; 255] под субсидированием понимается не только предоставление «косвенного» финансового продукта (гарантии либо страхования) по цене ниже рыночной, но и предоставление прямого кредита по процентной ставке ниже рыночной. При этом не рассматриваемый в работах [123; 205; 226; 228; 261] второй вид субсидирования уже в начале – середине 80-х гг. прошлого столетия был значительным в количественном отношении: например, во Франции с 1981 по 1984 гг. процентное отношение предоставленных субсидий и экспорта продукции промышленности, простимулированного данными субсидиями, составило по оценкам 5,4 % [255, р. 150, 161].

В целом, в отличие от всех исследований, рассмотренных выше (за исключением [124], о котором речь пойдет ниже), исключительно с макроэкономической точки зрения (т. е. с точки зрения отдельной страны) рассматривали СТЭ Ж. Мелиц и П. Мессерлин в работе [255]. Авторы исследования полагают, что СТЭ является в том числе инструментом антикризисной политики страны. **В исследовании подчеркивается влияние СТЭ на бюджет и торговый баланс страны.**

Ученые приходят к выводу, что предоставление субсидии увеличивает национальное благосостояние в том числе по причине того, что, увеличивая экспорт за счет стимулирования, государство тем самым косвенно содействует укреплению национальной валюты [255, р. 155]. В данном случае точка зрения авторов совпадает с точкой зрения Э. Венейблс и А. Смита, которые делают вывод в целом о благоприятном влиянии торговых и промышленных субсидий на национальное благосостояние, основываясь на результатах исследований представителей научной школы «Стратегической внешнеторговой политики» о «внутриотраслевом» характере международной торговли, несовершенной конкуренции во внешней торговле и наличии экономии от масштаба производства предприятий различных отраслей промышленности, выходящих на внешний рынок [295, р. 656–657].

При этом общим правилом является то, что предоставление экспортных субсидий активизируется в периоды высоких процентных ставок, обеспечивая доступом экспортеров к кредитным ресурсам. Мелиц и Мессерлин полагают, что значительным импульсом к активизации СТЭ явился нефтяной шок 70-х гг. прошлого столетия, когда многие страны испытывали сложности со счетом текущих операций платежного баланса и высокой инфляцией. Соответственно, и возникла необходимость поддержки экспортных производств [255, р. 155–156].

Весьма оригинальным и, с нашей точки зрения, не бесспорным является мнение Мелица и Мессерлина о том, что СТЭ возможно отнести к разновидности нетарифного метода регулирования внешней торговли. По мнению авторов, предоставляя экспортную субсидию, государство должно привести в соответствие налогово-бюджетную и кредитно-денежную политику. Ученые полагают,

что широкомасштабное стимулирование экспорта может привести к укреплению реального валютного курса и одновременному увеличению реальных процентных ставок. Однако данный факт со всей очевидностью окажет неблагоприятное воздействие на те отрасли, которые не получают экспортных субсидий. В этой связи авторы полагают, что экспортные субсидии могут быть элементом антиинфляционной политики страны, но лишь в краткосрочной перспективе и с приоритетной поддержкой импортозамещающих производств. При этом (подчеркнем это еще раз) речь идет о макроэкономической политике в краткосрочной перспективе. Что касается долгосрочных воздействий экономического стимулирования экспорта на макроэкономические показатели, то их оценка представляется затруднительной [255, р. 151, 156–157, 161, 163, 167–168].

Выводы Мелица и Мессерлина о возможности рассмотрения СТЭ как макроэкономической категории идут вразрез с выводами С. Раджапатираны о сугубо «микроэкономической природе» данного явления [270, р. 13], что в очередной раз подчеркивает сложность рассматриваемой категории.

К недостаткам исследования [255] относится следующее: в работе не показан экспорт в динамике продукции тех отраслей, которым предоставлялась экспортная субсидия; исследование проводится на основе только опыта Франции, игнорируя тем самым фактор взаимодействия экономик. Второй недостаток создает неопределенность в отношении того, что может произойти, если все страны начнут проводить в жизнь политику субсидирования, принимая во внимание тот факт, что нормы ОЭСР в отношении экономического стимулирования являются общими для всех стран-членов. Таким образом, не учитывается международный фактор.

Второй обозначенный нами недостаток работы [255] частично устраняет исследование Ф. Абрахама, И. Кувенберга и Г. Дьюи [124], а также работа К. Багвелла и Р. Стайгера [175].

Ссылаясь на специфичность избранного метода исследования (основу исследования составляет метод дифференциальных и интегральных исчислений), К. Багвелл и Р. Стайгер тем не менее приходят к выводу, что **в периоды роста внешней торговли страна имеет тенденцию отклоняться от соблюдения международных интеграционных соглашений** [175, р. 794]. Однако авторы не делают никаких конкретных выводов о влиянии интеграционного фактора на развитие системы СТЭ.

Выводы К. Багвелла и Р. Стайгера развивают Ф. Абрахам, И. Кувенберг и Г. Дьюи [124, р. 389], «проецируя» их на страны – члены ЕС и акцентируя внимание на предоставлении экспортных субсидий. В целом ученые делают вывод о незначимости интеграционного фактора при реализации политики СТЭ. **Одной из важнейших причин, в связи с которой влияние интеграции и международных соглашений незначимо, является тот факт, что международные соглашения базируются на принципах издержек для государства.** Важным представляется то, что, в отличие от предыдущих исследований, в работе [124] отдельно исследуются экспортные субсидии, связанные с прямым кредитованием и экспортные субсидии, связанные со страхованием при взимании более низких премий в сравнении с рыночными. Авторы подчеркивают,

что прямое кредитование **является более контролируемым инструментом. Так, экспортное кредитование с государственной поддержкой запрещено предоставлять при экспорте в другие страны ЕС** [124, p. 390].

Отдельное внимание Ф. Абрахам, И. Кувенберг и Г. Дьюи отводят правилам установления и применения справочных коммерческих процентных ставок CIRR. Так, подчеркивается, что ключевым правилом установления ставки CIRR является то, что данная ставка должна быть ниже по сравнению со ставкой заимствования на рынке капитала. Изначально, если рыночная процентная ставка падала ниже установленной CIRR, то применялась рыночная процентная ставка [124, p. 392].

В работе [124] анализ какого-либо воздействия интеграционного фактора проводился **индивидуально по странам**. Данный подход в целом мы полагаем целесообразным применить и в настоящем исследовании.

Вместе с тем рассмотренные выше теоретические работы в области стимулирования экспорта не дают ответ на ключевой вопрос: зачем государству изначально участвовать в финансировании экспортеров, предоставляя финансовые продукты по более низким ценам и при этом не находя концептуально поддержки как со стороны ВТО, так и со стороны наднациональных органов государственного управления, стремящихся минимизировать участие государства в данном процессе. И при этом важно отметить, что конечной целью подобного рода содействия в контексте развитых стран не является поддержка неконкурентоспособных производств, а, наоборот, – тенденция к стимулированию экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью.

Ответы на выше обозначенные вопросы можно дать, если проанализировать работы представителей весьма влиятельного направления теоретических исследований – школы «Стратегической внешнеторговой политики» («Strategic Trade Policy»). К ученым, представляющим данное направление исследований, традиционно относят Дж. Брандера [180; 181]; Дж. Гроссмана [201; 204; 235; 236]; Э. Диксита [201; 202]; Дж. Итона [203; 204]; У. Кордена [192]; П. Кругмана [243; 244]; Д. Ричардсона [274]; Б. Спенсер [180; 279]; Е. Хелпмана [237].

На концептуальном уровне представители «Стратегической внешнеторговой политики» делают вывод об изменившемся характере международной торговли: происходит интенсивный процесс интернационализации и транснационализации, сопровождающийся международным трансфером технологий, инноваций при функционировании крупных («стратегических») компаний в условиях несовершенной конкуренции (монополистической конкуренции, олигополии). В результате комплекса обозначенных выше факторов международная торговля стала носить не «межстрановой», а «внутриотраслевой» (и даже «внутрифирменный») характер. В таких условиях государство может содействовать отечественному экспортеру, предоставляя отдельным предприятиям субсидию и увеличивая тем самым национальное благосостояние [180; 181; 192; 201; 202; 203; 204; 235; 236; 237; 243; 244; 274; 279].

Сразу оговоримся, что транснационализацию производственного и финансового секторов как тенденцию в сфере развития международных экономиче-

ских отношений, которая привела к их трансформации, выделяет также А. Менделовиц, представитель выделяемого нами ниже институционального направления изучения категории СТЭ, в исследовании [256]. Автор работы дополняет данную тенденцию интенсивно набирающим ход процессом развития производных финансовых инструментов как способа совершенствования управления риском и доходностью. Однако исследователь расходится с точкой зрения представителей «Стратегической внешнеторговой политики» о роли крупных компаний – «национальных чемпионов» – как главного объекта государственного финансового содействия [256, р. 163].

В свою очередь, исходя из построенных моделей, представители «Стратегической внешнеторговой политики», наоборот, подчеркивают, что наиболее подходящим для рассмотрения является предприятие, относящееся к крупному капиталоемкому производству [279, р. 73].

Следует отметить, что некоторые работы представителей «Стратегической внешнеторговой политики» весьма близки к институциональному направлению исследований стимулирования экспорта, которое будет рассмотрено нами ниже в настоящей работе [203].

Научное направление «Стратегическая внешнеторговая политика» представляет теоретическое осмысление проблем соотношения условий несовершенной конкуренции в международном масштабе и государственного воздействия на экспортную политику промышленного предприятия. Данное направление нашло отражение в работах американских экономистов в 80-х гг. XX столетия. Как было сказано выше, в то время было основано целое научное направление, получившее название «новая международная экономика».

В рамках «новой международной экономики» У. Корден выделяет как одно из ключевых направлений исследований внешнеторговой политики группу теорий, которые рассматривают рынки олигополистических структур* и стратегическое взаимодействие между фирмами. Основная идея данного подхода заключается в том, что государственное вмешательство в деятельность олигополий (мерами экспортных субсидий, налогообложения экспорта либо тарифными мерами) может иметь результатом **перемещение прибыли (profit shifting – здесь и далее мы будем переводить данный термин именно так)** к отечественным производителям [192].

Несмотря на наличие более ранних работ по тематике принятия решения правительствами нескольких государств в части предоставления субсидий национальным предприятиям, функционирующим в ситуации олигополии, всё же считается, что основу рассмотрения данного вопроса заложили в своих исследованиях Дж. Брандер и Б. Спенсер [192, р. 2–3].

Речь в данном случае следует вести именно о предприятиях промышленности, поскольку во всех работах слово **industry** является ключевым [180; 181;

* Точнее, в работах рассматриваемых авторов речь идет о дуополиях.

192; 201; 202; 203; 204; 235; 236; 237; 243; 244; 274; 279]. Его можно перевести и как «**промышленность**», и как «**отрасль промышленности**»*.

В целом в соответствии с подходом Э. Диксита и Дж. Гроссмана, олигополистическая форма рыночной структуры может сложиться в том случае, когда отрасль находится «на стадии развития». В этом случае олигополия является временным явлением. Кроме того, поддержанию олигополистической структуры в отрасли будет способствовать использование редкого и ограниченного ресурса (в исследовании Диксита и Гроссмана таковым является труд высококвалифицированных специалистов) [201, p. 234].

С целью более детального изучения подходов представителей «Стратегической внешнеторговой политики» нам необходимо обозначить основные отличия механизмов поведения фирм в условиях дуополии Курно, дуополии Бертрана и дуополии Штакельберга. Отличительные особенности данных типов дуополии приведены в приложении А к настоящему исследованию.

Общей характеристикой всех трех моделей дуополий является тип равновесного состояния: равновесие устанавливается по Нэшу[†] в зависимости от вида дуополии (т. е. путем ценового либо количественного механизма).

Анализ полагаем целесообразным начать с подхода Дж. Брандера и Б. Спенсер. Их работы Корден относит к «малой классике» [192] в области олигополистического поведения отраслей промышленности и соответствующей поддержки их экспорта государством.

Основные элементы анализа:

- исследуется поведение игроков в условиях дуополии Курно, конкурирующих за рынок третьего государства;
- внутреннее потребление в каждой из стран, где находится предприятие, первоначально отсутствует (отдельный анализ проводится в случае его наличия);
- отсутствует и внутренняя конкуренция для каждого из дуополистов;
- объем субсидий, выделяемых правительством, предполагается заданным, и дуополист не в состоянии его изменить, напрямую взаимодействуя с государством;
- не только предприятия, но и правительства двух стран стремятся к равновесию по Нэшу при предоставлении экспортных субсидий;
- в отношении собственных предприятий правительства действуют с позиции лидера Штакельберга [180].

Рассмотрим подробнее модель «Брандера – Спенсер». Это весьма важно, поскольку их теоретические выводы в некоторой степени являются достаточно «удобными» для оправдания государственной поддержки экспорта отрасли путем предоставления субсидии.

* Однако стоит отметить, что олигополистическая форма международного рынка характерна не только для промышленного сектора в традиционном понимании, но также, в частности, для сферы высоких технологий (хотя некоторые авторы и данную сферу производства рассматривают как отрасль промышленности [201, p. 234]).

[†] Равновесное состояние по Нэшу – равновесие, при котором ни один из игроков не может улучшить своего положения в одностороннем порядке, не изменяя положения остальных игроков [48].

Основную идею Брандер и Спенсер обозначили весьма четко: преимущество предоставления субсидии национальному производителю-экспортеру заключается в том, что данный инструмент позволяет выстоять в конкурентной борьбе (в условиях несовершенной конкуренции), увеличить долю национального производителя на внешнем рынке и получить большую прибыль [180, р. 83]. Экспортные субсидии как раз и являются инструментом **перемещения прибыли** [180, р. 84].

Пусть отечественная фирма производит продукцию в количестве x , а иностранный производитель – в количестве y . Максимизируется функция прибыли отечественного производителя, представляемая в виде [180, р. 85]:

$$\pi(x, y; s) = x p(x + y) - c(x) + sx, \quad (1.3)$$

где π – функция прибыли отечественного производителя;
 p – функция цены, которая зависит как от внутреннего выпуска x , так и от выпуска конкурента y ;
 c – функция издержек производства;
 s – размер субсидии, предоставляемой на единицу выпуска отечественного производителя.

Условием максимизации прибыли первого порядка* будет равенство нулю первой производной функции прибыли по переменной x , т. е. [180, р. 86]:

$$\pi_x = x p' + p - c_x + s = 0, \quad (1.4)$$

где π_x – первая производная функции прибыли по переменной x (объему производства национального производителя);
 p' – первая производная функции цены по переменной x ;
 c_x – первая производная функции издержек производства.

Условием максимизации прибыли второго порядка† будет отрицательное значение второй производной функции прибыли по переменной x , т. е. [180, р. 86]:

$$\pi_{xx} = 2p' + x p'' - c_{xx} < 0, \quad (1.5)$$

где π_{xx} – вторая производная функции прибыли по переменной x ;
 p'' – вторая производная функции цены по переменной x ;
 c_{xx} – вторая производная функции издержек производства.

Аналогично определяется прибыль конкурента (и, соответственно, рассчитываются первая и вторая производные функции прибыли), но с одним существенным упрощением: полагается, что иностранное правительство не предоставляет субси-

* Условием максимизации прибыли первого порядка является равенство предельного дохода (MR) предельным издержкам (MC) как монополиста, олигополиста, так и совершенного конкурента. Это условие необходимое, но не достаточное для нахождения максимума функции прибыли, поскольку в данном случае мы находим лишь ее экстремум.

† Поскольку условие максимизации прибыли первого порядка определяет лишь экстремум функции прибыли, достаточным условием является отрицательная вторая производная функции прибыли – случай, когда кривая предельных издержек пересекает кривую предельного дохода «снизу – вверх».

дии отрасли. И в данном случае применяются условия максимизации прибыли первого и второго порядка. Важнейшим условием анализа в исследованиях Брандера и Спенсер является предположение о том, что предельный доход фирмы уменьшается по мере увеличения выпуска конкурента [180, p. 86].

Впоследствии, рассчитывая полный дифференциал функции прибыли для обоих производителей с учетом условия максимизации функции прибыли первого порядка, находится знак соотношений dx/ds и dy/ds , которые соответствуют первым производным функции выпуска отечественного и иностранного производителя соответственно по переменной s . В итоге Брандер и Спенсер получают следующие знаки данных соотношений $dx/ds > 0$; $dy/ds < 0$.

Соответственно, можно сделать вывод о том, что предоставление экспортной субсидии в рассматриваемой модели **увеличивает выпуск получателя субсидии и уменьшает выпуск конкурента**. С учетом того, что выпуск на внутренний рынок отсутствует, экспортная субсидия **увеличивает экспорт получателя и уменьшает экспорт конкурента**.

Также Брандер и Спенсер делают ряд весьма любопытных выводов, прибегая к математическому доказательству своих постулатов.

Так, отмечается, что увеличение количества выделяемых субсидий:

- 1) уменьшает мировую цену на продукцию;
- 2) увеличивает прибыль отечественного производителя;
- 3) уменьшает прибыль внешнего конкурента [180, p. 87].

Достаточно неожиданным с точки зрения традиционного подхода к регулированию международной торговли, а также применимым на практике и во многом «удобным» для правительства любой страны является вывод Брандера и Спенсер о том, что **страна имеет односторонний стимул по предоставлению экспортной субсидии национальному производителю*** [180, p. 89].

Впоследствии, опираясь на результаты исследований Брандера и Спенсер, Итон и Гроссман расширяют выводы ученых и отмечают, что обе страны извлекут наибольшую выгоду в случае воздержания от попыток «сместить прибыль» путем субсидирования, **если заключат взаимное соглашение** [204, p. 396]. Таким образом, представители «Стратегической внешнеторговой политики» косвенно затрагивают влияние фактора интеграции на предоставление субсидий национальным экспортерам: в условиях кооперированного поведения для государств в приоритете должно быть заключение международного соглашения в части снижения предоставляемых экспортных субсидий по сравнению с односторонним увеличением их предоставления.

Кроме того, важнейший вывод, который формулируют Итон и Гроссман, заключается в том, что, когда фирмы производят однородную продукцию, чис-

*Вместе с тем совокупное благосостояние обоих государств было бы выше, если бы правительства обеих стран снизили уровень предоставляемых субсидий [180, p. 95]. Однако если одна из стран захотела бы «пошатнуть» равновесие по Нэшу, снизив уровень предоставляемой субсидии, она не могла бы ожидать соответствующих действий от конкурента в условиях некооперированного равновесия. Соответственно, одностороннее снижение привело бы к ухудшению положения данной страны. Таким образом, в условиях равновесия по Нэшу совокупное благосостояние двух стран не максимизируется.

ло этих фирм велико и прибыль каждой стремится к нулю (т. е. ситуация, близкая к совершенной конкуренции), у правительства **исчезают мотивы поддержки фирм с целью перемещения прибыли** [204, р. 398]. Это важнейшее заключение, из которого следует, что те сферы и секторы экономики (в данном случае мы имеем в виду, в первую очередь, сферу малого и среднего бизнеса), которые имеют большое число производителей, не следует регулировать путем механизма предоставления субсидий либо обложения экспортным налогом.

Развивая идеи Брандера и Спенсер, Э. Диксит и Дж. Гроссман рассматривают принципиально новую ситуацию: в стране поддержкой пользуются предприятия нескольких отраслей, **каждое из которых функционирует в условиях олигополии по отношению к иностранным конкурентам**. И если изначально при наличии лишь одного предприятия, пользующегося государственной поддержкой, можно рассчитывать на то, что ресурсы будут перемещаться от менее эффективного использования к более эффективному, то поддержка лишь одного из нескольких предприятий, представляющих различные отрасли, потенциально имеющих равный доступ к государственной поддержке, приведет к выигрышу одного и потерям второго* [201, р. 234]. Вместе с тем и при рассматриваемых условиях Диксит и Гроссман приходят фактически к тем же выводам, к которым пришли в своем исследовании Брандер и Спенсер. Необходимое условие максимизации национального благосостояния достигается при положительной субсидии, предоставляемой национальному экспортеру, который демонстрирует более успешные финансово-экономические показатели по сравнению с экспортерами, представляющими иные отрасли [201, р. 244]. Таким образом, ограничивая круг получателей субсидии наиболее успешными предприятиями, Диксит и Гроссман фактически оправдывают специфические (в терминологии ВТО) субсидии.

В заключение нашего теоретического анализа стоит отметить, что Брандер и Спенсер обращают внимание на тот факт, что неполная информация и несовершенство государственного управления могут привести к тому, что любой мотив по предоставлению субсидии, выгодной теоретически, может обернуться противоположным эффектом в практическом приложении [180, р. 98].

Таким образом, в настоящем разделе мы проанализировали ключевые зарубежные научные и научно-практические направления, в той или иной степени освещающие СТЭ. Исключение составила работа Лукиных [50], которая была рассмотрена нами наряду с зарубежными исследованиями, поскольку является фактически единственной в своем роде работой, в которой используется метод корреляционно-регрессионного анализа применительно к выборке из определенного числа стран.

Логика нашего исследования приводит нас к необходимости рассмотрения институтов СТЭ в отдельном разделе. Следовательно, выделяемое нами **институциональное направление** в исследованиях стимулирования экспорта, представленное работами [174; 185; 186; 208; 232; 233; 242; 247; 249; 256; 257; 263; 271; 273; 275; 298], будет рассмотрено более подробно ниже. Тем не менее мы

* В данном случае предполагается, что одно предприятие представляет одну отрасль.

считаем необходимым включить данное направление в авторскую классификацию исследований в области СТЭ, разработанную в настоящем разделе.

Более подробный анализ работ отечественных и российских ученых-экономистов, в той или иной степени исследующих СТЭ, будет дан в следующем разделе. Вместе с тем мы посчитали целесообразным включить в разработанную нами в настоящем разделе классификацию направлений исследований СТЭ представителей отечественной и российской науки и практических работников в данной сфере.

Как видим, исходя из таблицы 1.1, ведущие направления исследований СТЭ можно классифицировать исходя из основного метода исследования, выделив отдельно такие экономико-математические методы, как метод дифференциальных и интегральных исчислений и метод корреляционно-регрессионного анализа наряду с общенаучными методами [10, с. 33–36].

На основании проведенных исследований также были установлены преимущества и недостатки ведущих направлений исследования СТЭ и представлены в приложении Б к настоящей работе. Как видим, каждое из выделяемых нами направлений исследования имеет собственные преимущества и недостатки, что приводит нас к необходимости разработки собственного методологического подхода к исследованию СТЭ, что будет осуществлено в третьем разделе настоящей главы.

Таблица 1.1. – Классификация основных направлений научных и научно-практических исследований в области СТЭ

Основной метод исследования	Наименование направления исследования / Основное содержание направления исследования	Основные полученные результаты	Ведущие представители
1	2	3	4
Метод дифференциальных и интегральных исчислений	«Стратегическая внешнеторговая политика»	1) страна имеет односторонний стимул по предоставлению экспортной субсидии; 2) заключение взаимного соглашения между государствами с целью снижения объема предоставляемых субсидий более выгодно по сравнению с субсидированием каждой страной в отдельности; 3) в ситуации, близкой к совершенной конкуренции, у государств нет стимулов по предоставлению субсидий; 4) допустимо предоставление специфической субсидии предприятиям наиболее «успешных» отраслей	Дж. Брандер, Дж. Гроссман, Э. Диксит, Дж. Итон, У. Корден, П. Кругман, Д. Ричардсон, Б. Спенсер, Е. Хелпман
	Исследования с позиции фирмы (приобретение оптимального объема финансового продукта со стороны ЭКА) и с позиции ЭКА (предоставление оптимального объема финансового продукта)	1) успех деятельности ЭКА обеспечивают фирмы с неприятием риска; 2) ЭКА должно применять регрессивную систему исчисления премий	Х. Мпуку, П. Паттанайк, Дж. Форд, Х. Фунатсу

Продолжение таблицы 1.1.

1	2	3	4
Метод корреляционно-регрессионного анализа	Исследования зависимости экспорта от внутренних характеристик предприятия, издержек, связанных с выходом на внешний рынок, расходов правительства на стимулирование экспорта	1) значительное влияние на экспортную активность оказывают внутренние характеристики предприятия, издержки по выходу предприятий на внешний рынок; 2) на экспортную активность предприятия не влияет активность соседствующих предприятий единой отраслевой принадлежности и проводимая государством стимулирующая экспортная политика	Э. Бернард, Б. Йенсен
	Исследования на основе «гравитационной модели»	1) определена высокая зависимость экспорта конкретной страны от политического риска страны-импортера; 2) определена зависимость экспорта в конкретную страну от предоставленного гарантийного покрытия	М. Ведоу, К. Мозер, Т. Нестманн, Т. Урл, П. Эггер
	Исследования зависимости совокупного отраслевого экспорта ряда стран от объясняющих переменных, представленных панельными данными (включая переменные, отражающие особенности функционирования ЭКА, уровень развития стран-экспортеров, особенности таможенно-тарифного регулирования в странах-импортерах и др. за ряд лет)	1) такие инструменты СТЭ, как страхование и гарантирование оказываются более эффективными в сравнении с прямым кредитованием; 2) форма собственности ЭКА не оказывает влияния на его функционирование; 3) гарантированием должна заниматься отдельная специализированная организация; 4) первоначально прямое кредитование целесообразно осуществлять напрямую из бюджета; 5) впоследствии при наращивании объемов стимулируемого экспорта прямым кредитованием должна заниматься специализированная организация	О.А. Лукиных

Окончание таблицы 1.1.

1	2	3	4
Интегрированный подход (метод дифференциальных и интегральных исчислений в сочетании с методом корреляционно-регрессионного анализа)	Исследования поведения фирм в области принятия решения о получении государственного содействия при экспорте (метод дифференциальных и интегральных исчислений) и принятия решения государством по оказанию содействия (корреляционно-регрессионный анализ)	1) деятельность официальных ЭКА в целом не приводит к дисбалансам в международной торговле; 2) при субсидировании цен на предоставляемые финансовые продукты ЭКА в меньшей степени руководствуются принципами страхования по сравнению с финансированием по ценам, соответствующим и превышающим рыночные; 3) специфическим инструментом СТЭ является установление лимитов на максимальный размер страхового либо гарантийного покрытия	Ф. Абрахам, Г. Дьюи
Общенаучные методы	Исследование влияния мер СТЭ на макроэкономическую ситуацию в стране	1) имеет место влияние СТЭ на бюджет и торговый баланс страны; 2) возможность отнесения мер СТЭ к разновидности нетарифных мер регулирования внешней торговли; 3) фактор интеграции оказывает незначительное влияние на развитие СТЭ	Ф. Абрахам, Г. Дьюи, И. Кувенберг, Ж. Мелиц, П. Мессерлин
	Институциональное направление (включая историко-институциональное)	1) СТЭ является в том числе исторической категорией, прошедшей собственную эволюцию; 2) основным институтом, реализующим политику СТЭ, является ЭКА; 3) наряду с ЭКА функционируют также «рыночные окна»	И. Асмундсон, П. Еванс, Д. Джиантурко, Э. Йескомб, У. Клайн, А. Класен, Дж. Левит, А. Менделовиц, А. Меничини, У. Нисканен, Г. Райх, Дж. Рей, Р. Родригез; А.В. Атаев, Е.Л. Давыденко, А.Е. Дайнеко, Н.С. Подосенков, В.В. Пыхтин, Н.Ю. Родыгина, И.Э. Точицкая и др.

Примечание – Источник: собственная разработка.

1.2 Содействие экспортерам промышленной продукции с позиции теории и практики реализации внешнеэкономической политики страны

В разделе 1.1 была дана классификация научных и научно-практических школ в области стимулирования товарного экспорта. Что касается изученности данной тематики в отечественной науке, то приходится констатировать тот факт, что СТЭ белорусскими учеными-экономистами рассматривается в подавляющем большинстве работ лишь фрагментарно и часто не выделяется из рассмотрения вопросов оказания нефинансовой поддержки экспортерам. В настоящем в Республике Беларусь нет комплексного исследования, «охватывающего» все аспекты СТЭ как направления внешнеэкономической политики страны.

Фактически к аналогичному выводу мы приходим и при изучении трудов российских исследователей по рассматриваемой тематике [1; 11; 14; 19; 85; 87; 92; 98; 119].

Вместе с тем исследования как большинства российских, так и белорусских авторов мы полагаем возможным относить к институциональному направлению, для которого характерен описательный метод анализа, повышенное внимание к ЭКА, их финансовым услугам. Это может относиться к работам Е.Л. Давыденко [24], А.Е. Дайнеко [26], Е.Н. Петрушкевич [82], И.Э. Точицкой [112], а также диссертационному исследованию В.В. Углова [115]. М.М. Ковалевым и С.Н. Румасом была написана отдельная монография, посвященная банкам развития, в которой, в частности, были рассмотрены и экспортно-импортные банки [45]. Л.М. Петровской и А.В. Данильченко была написана монография [81], в которой была проанализирована связь внешнеторговой политики и стимулирующей экспортной политики. С принятием Указа Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)», а также последующих изменений и дополнений к нему вышла работа С. М. Кобринского [43], фактически разъясняющая принцип его действия.

Важно отметить достаточно большое количество публикаций практических работников в сфере СТЭ [37; 43; 83; 122]. Заслуживают внимания также работы аспирантов и соискателей Белорусского государственного экономического университета [41; 42], сотрудников Института экономики Национальной академии наук Беларуси [78; 79].

Следует оговориться, что отнесение того или иного исследования к конкретному направлению в значительной степени условно и в данном случае носит авторский характер.

Однако весьма высокая степень изученности различных аспектов внешнеэкономической деятельности в отечественной науке позволила нам рассматривать СТЭ комплексно с точки зрения инструментов реализации ключевых видов внешнеэкономической политики страны (рисунок 1.1).

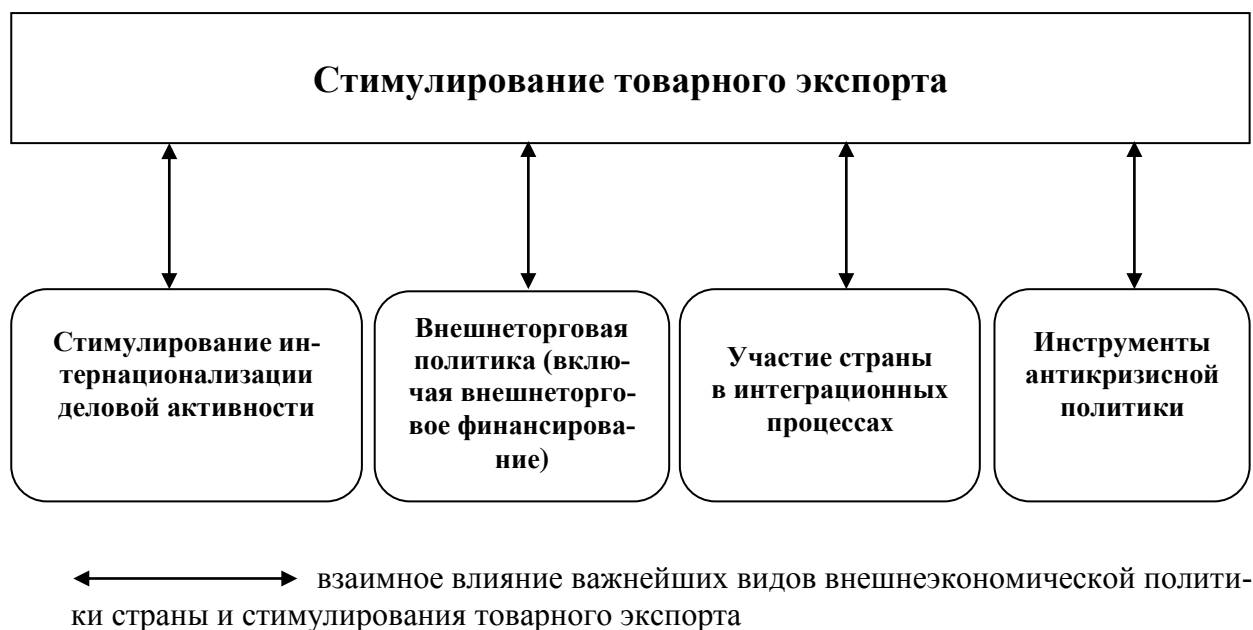


Рисунок 1.1. – Стимулирование товарного экспорта с точки зрения взаимного влияния важнейших видов внешнеэкономической политики страны

Источник: собственная разработка.

Поясним рисунок 1.1. Как было отмечено выше, современный этап интернационализации деловой активности фактически привел к трансформации международной торговли от «межстрановой» к «внутриотраслевой». В этой связи степень интернационализации компаний и стран в целом оказывает влияние на систему СТЭ. Как подчеркивает А.В. Данильченко, «интернационализация национальной экономики характеризуется долей экспорта в валовом внутреннем продукте. Экспортная квота показывает, в какой степени народное хозяйство работает на другие страны» [30, с. 5].

Отдельные вопросы интернационализации деловой активности исследовались в опубликованных нами в работах*. Так, мы обосновали возможность рассмотрения интернационализации как результата проведения государством стимулирующей экспортной политики. В теоретическом отношении вопрос интернационализации в отечественной науке проработан весьма глубоко. В данном случае необходимо выделить работы О.Г. Анисько [3], А. В. Данильченко [30; 33; 34], Д.С. Калинина [34; 40]. Отдельным аспектам интернационализации посвящены работы А.В. Данильченко и Е.В. Бертош («интернационализация трансфера технологий») [32] и исследования А.В. Данильченко и О.Ф. Малашенковой (интернационализация венчурных структур) [31], Д.Ф. Рутко (интернационализация кластеров) [105].

Вместе с тем мы полагаем возможным дополнить данные работы исследованием процесса стимулирования интернационализации деловой активности предприятий как составного элемента государственной политики стимулирова-

* См., например, Данильченко, А.В. Развитие товаропроводящей сети как важнейшая стадия транснационализации промышленных предприятий Республики Беларусь / А.В. Данильченко, П.П. Артемьев // Экон. бюл. НИЭИ М-ва экономики Респ. Беларусь. – 2016. – № 1 (223) – С. 31–43.

ния экспорта. Данный анализ будет проведен нами во второй главе настоящего труда. Также, исходя из результатов вышеприведенных работ, мы полагаем целесообразным рассматривать экспортную квоту при изучении стимулирующей экспортной политики как отражение степени интернационализации на макроэкономическом уровне и, соответственно, одну из предпосылок проведения стимулирующей экспортной политики.

Имеет место также взаимное влияние внешнеторговой политики страны (политики в области регулирования внешней торговли товарами и услугами, включая политику в области развития инструментов внешнеторгового финансирования) и развития политики СТЭ. Очевиден тот факт, что меры тарифного и нетарифного регулирования внешней торговли, а также политика по вступлению в ВТО оказывают значительное влияние в том числе и на проводимую политику СТЭ. И, наоборот, высокое развитие инфраструктуры СТЭ учитывается при принятии решения о проведении внешнеторговой политики в той или иной форме.

Следует отметить, что вопросы формирования и развития внешнеторговой политики Республики Беларусь проработаны весьма глубоко в отечественной науке. Это подтверждают труды А.В. Алехнович [2]; Е.Л. Давыденко [22; 23; 24]; А.Е. Дайнеко [25; 26; 27]; М.М. Ковалева [46]; В.Ф. Медведева [20]; Л.М. Петровской [80; 81]; Г.В. Турбан [113]; Г.А. Шмарловской [120; 121]. Вопросы внешнеторгового финансирования разрабатывались в трудах К.В. Рудого [102]; С.Н. Румаса [104]; В.В. Углова [24; 115].

Уделяя достаточно много внимания перспективам вступления Республики Беларусь в ВТО, инструментам тарифного регулирования внешней торговли, а также вопросам развития инструментов внешнеторгового финансирования, в отечественных исследованиях в области внешнеторговой политики не много внимания уделяется стимулирующей экспортной политике, в особенности инструментам СТЭ.

Участие страны в интеграционных процессах также оказывает влияние на развитие системы внешнеторгового финансирования в целом и финансово-кредитного стимулирования в частности. Ярчайшим примером являются страны – члены ЕС. Для данных стран обязательной является имплементация норм Соглашения ОЭСР. Кроме того, Еврокомиссия определяет, может или нет какой-либо инструмент финансирования применяться во взаимной торговле. С другой стороны, развитая инфраструктура СТЭ содействует интеграционным процессам в том числе посредством стимулирования экспорта совместно произведенной продукции. В этом отношении мы рассмотрели пример совместного стимулирования экспорта продукции компании Airbus британским, германским и французским ЭКА*. Таким образом, целесообразно дать краткий обзор отечественных исследований в области развития интеграционных процессов. Данным направлением исследований в области международных экономических отношений занимались Т.С. Вертинская [18]; А.Е. Дайнеко [28]; А.А. Праневич

* См. подробнее Данильченко, А.В. Функционирование экспортных кредитных агентств – органов государственного управления: перспективы для Республики Беларусь / А.В. Данильченко, П.П. Артемьев // Журнал международного права и международных отношений. – 2016. – № 1–2 (76–77). – С. 111–123.

[89]; Е.А. Семак [106; 107]; И.С. Турлай [106; 114]. В данных исследованиях рассматриваются, в частности, вопросы функционирования интеграционных группировок, влияние региональной экономической интеграции на привлечение ПИИ. Однако вопросы стимулирующей экспортной политики практически не затрагиваются.

В отдельных работах (в основном речь идет о представителях выделяемого нами институционального направления изучения СТЭ [174; 199]) СТЭ исследуется (в том числе и как элемент внешнеторгового финансирования) с точки зрения выполнения роли инструмента антикризисной политики. В данном контексте необходимо отметить, что от степени развитости инфраструктуры СТЭ отчасти зависит успешность проведения контрциклической экономической политики в целом. С другой стороны, развитие внешнеторговых отношений, как правило, является отдельным инструментом общей антикризисной политики в стране. И таким образом, качество последней напрямую влияет на состояние СТЭ. Соответственно, можно сделать вывод о взаимном влиянии качества инструментов антикризисной политики и СТЭ, что также отображено на рисунке 1.1.

В отечественной науке экономические кризисы исследовались М.М. Ковалевым [44; 47]; П.С. Лемещенко [49]; С.И. Пасеко [44; 47]; А.А. Пилютиком [100]; В.М. Руденковым [100]; К.В. Рудым [101; 103]; А.О. Тихоновым [51]. Следует отметить, что при анализе экономических кризисов авторы отечественных исследований рассматривают, как правило, их влияние на внешнюю торговлю Республики Беларусь в целом. Взаимное влияние экономических кризисов и СТЭ исследовано в недостаточной степени, в особенности в контексте международного опыта. В этой связи представляется целесообразным рассмотреть в настоящей работе стимулирующую экспортную политику, проводимую отдельными странами в периоды кризисов.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать вывод, что **СТЭ следует рассматривать как комплексное явление с взаимным влиянием важнейших инструментов внешнеэкономической политики страны.** Отмечаем также достаточно высокую степень изученности видов внешнеэкономической политики в отечественной науке и одновременно актуальность рассмотрения их взаимосвязей с СТЭ, что будет осуществлено нами в дальнейшем в настоящем исследовании.

Прежде чем перейти непосредственно к понятию «финансово-кредитное стимулирование товарного экспорта», акцентируя внимание на инструментарию оказания содействия экспортерам, нам целесообразно вначале рассмотреть данные инструменты стимулирования. В практике финансового содействия экспорту выделяются три ключевых инструмента стимулирования, которые, в свою очередь, имеют многообразные разновидности и индивидуальные особенности в рамках отдельных стран. Это **прямое кредитование, страхование и гарантирование** [10, с. 37]. Дадим авторское определение данным инструментам.

Под **прямым кредитованием в практике СТЭ** понимается перечисление бюджетных средств, средств внебюджетных фондов, фондов содействия развитию, иных средств ЭКА, эксимбанками, банками развития, коммерческими банками, иными финансовыми организациями, являющимися **агентами прави-**

тельства, либо самим правительством в лице уполномоченного органа государственного управления или его структурного подразделения на цели кредитования организаций-экспортеров, импортеров, торгово-посреднических либо финансово-кредитных организаций под процент, отличающийся от рыночного, именуемое как финансирование и (или) рефинансирование, либо на цели субсидирования процентной ставки в соответствии с нормами ВТО, ОЭСР, иных международных организаций, наднациональных и национальных органов государственного управления [10, с. 37].

Под *страхованием в практике СТЭ* понимается страхование ЭКА, эксимбанками, коммерческими страховщиками, иными организациями, являющимися **агентами правительства**, коммерческих и политических рисков, возникающих при экспорте товаров*, при отсутствии возможности и (или) целесообразности их страхования на коммерческой основе, которое возможно осуществлять в партнерстве с коммерческими организациями при взимании страховых премий, отличающихся либо равных рыночным, в соответствии с нормами ВТО, ОЭСР, иных международных организаций, наднациональных и национальных органов государственного управления.

Под *гарантированием в практике СТЭ* понимается страхование риска непогашения задолженности по финансовому продукту (страхованию либо прямому кредитованию), предоставленному при осуществлении экспортной операции организации-экспортеру, импортеру, торгово-посреднической либо финансово-кредитной организации ЭКА, эксимбанками, банками развития, коммерческими банками и страховщиками, иными организациями, которые могут являться **агентами правительства**, либо самим правительством в лице уполномоченного органа государственного управления или его структурного подразделения, при отсутствии возможности и (или) целесообразности его гарантирования на коммерческой основе, которое возможно осуществлять в партнерстве с коммерческими организациями при взимании премий, отличающихся либо равных рыночным, в соответствии с нормами ВТО, ОЭСР, иных международных организаций, наднациональных и национальных органов государственного управления.

Новизна разработанных нами и приведенных в настоящем исследовании определений (в особенности речь идет о прямом кредитовании в практике СТЭ) заключается в том числе в том, что содействие, будучи оказанным предприятиям-экспортерам, предусматривает непосредственное предоставление денежных средств не только компаниям-экспортерам, но и импортерам, торгово-посредническим либо финансово-кредитным организациям.

Также следует отметить тот факт, что СТЭ посредством описанных выше инструментов может осуществляться при поставках, в частности, с использованием лизинговых схем. Вместе с тем мы считаем, что детальное рассмотрение специфики СТЭ при поставках с использованием международного лизинга

* Помимо экспорта товаров, страхованию может подлежать и экспорт сопутствующих услуг. Однако для удобства изложения мы посчитали целесообразным сохранить аббревиатуру СТЭ в наименовании инструмента стимулирования, поскольку сопутствующие услуги вторичны по отношению к товарному экспорту.

должно быть предметом отдельного исследования, хотя определенные аспекты использования международного лизинга при осуществлении СТЭ будут озвучены в настоящей работе. Аналогичный вывод можно сделать и при изучении специфики СТЭ при поставках с использованием факторинговых операций.

Важно, что в практике СТЭ косвенные финансовые продукты (страхование и гарантирование) могут быть предоставлены в том числе эксимбанками.

При проведении настоящего исследования нами было выявлено, что вместо термина «гарантирование» может быть использован термин «страхование», но более точным является употребление именно термина «гарантирование», которое направлено не на самую экспортную операцию, а на сопутствующую финансовую услугу.

Весьма удобно для анализа рассматриваемые финансовые продукты отображены в финансовых отчетах Эксимбанка США. Данные с 2007 по 2014 гг. представлены на рисунке 1.2*.

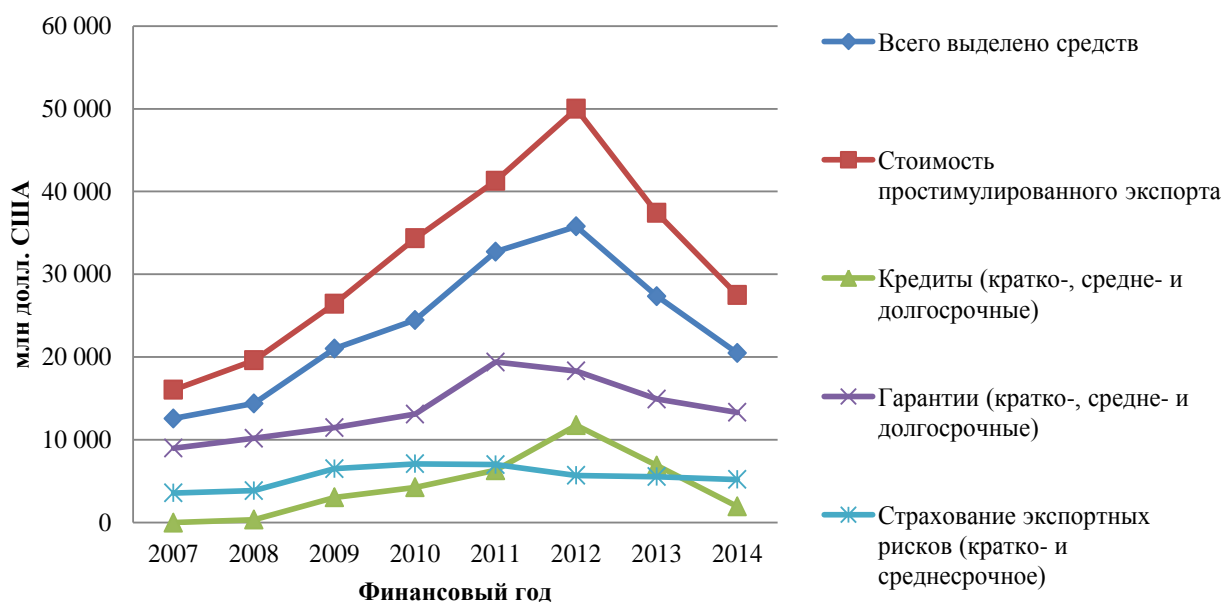


Рисунок 1.2. – Основные показатели деятельности Экспортно-импортного банка США за период 2007 – 2014 гг.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [140; 141; 144; 148; 152; 157; 161; 166].

Как видно на рисунке 1.2, наибольший объем покрытия экспортной сделки инструментами стимулирования обеспечивается за счет предоставления гарантий. На втором месте по объему предоставленного Эксимбанком США покрытия такой инструмент, как страхование. И наименьший объем предоставленного покрытия (за исключением 2012 г.) приходится на такой инструмент, как прямое кредитование. Во многом тенденции предоставления финансовых про-

* Отдельные анализы и расчеты в рамках настоящей работы проводились за 2014 г. ввиду последующих неблагоприятных событий в мировой экономике.

дуктов Эксимбанком США отражают общие тенденции и многих других стран, для которых США в данном вопросе являются ориентиром.

Кроме того, в настоящем исследовании целесообразно дать авторское определение понятию **финансовый демпинг**. Данное понятие является более общим по отношению к понятию СТЭ. В отношении практики стимулирования экспорта Китая оно было употреблено в исследовании [97, с. 26, 158–159]: «ситуаций ценового демпинга китайских товаров, влекущих за собой расследования по линии ВТО, было довольно много, в то время как демпинговых финансовых условий китайскими банками не зафиксировано». Также необходимо отметить, что в экономических словарях [15; 16; 108; 109; 118] определения «финансовый демпинг» не имеется.

Под *финансовым демпингом* понимается предоставление финансово-кредитных услуг на более выгодных условиях по сравнению с рыночными.

При исследовании отдельных аспектов СТЭ достаточно много внимания уделяется деятельности ЭКА в том числе и на уровне международных экономических отношений. Так, в исследовании [174, р. 32] отмечается, что в 2009 – 2010 гг. странами G 20 были выделены дополнительные средства на цели содействия экспорту. Совокупная стоимость простимулированного экспорта должна была составить 250 млрд долл. США. Данные меры включали, в частности, увеличение капитала ЭКА, более высокий процент покрытия экспортных контрактов, увеличение финансирования оборотного капитала субъектов хозяйствования, предоставление новых финансовых продуктов, объединение усилий для поддержки наиболее уязвимых представителей бизнеса (малый и средний бизнес). Некоторые ЭКА расширили предоставление консультационных услуг, содействовали программам, направленным на совершенствование государственного регулирования ВЭД. Кроме того, было усилено международное сотрудничество с ЭКА стран – основных торговых партнеров [174, р. 33].

В результате данных мероприятий доля простимулированного ЭКА – членами Бернского союза экспорта выросла с 8 % в 2005 – 2008 гг. до порядка 9 % в 2009 г. Примерно в таком же процентном отношении (приблизительно на 1/8) выросла и совокупная стоимость предоставляемых банками инструментов торгового финансирования, что в совокупности говорит о большем «неприятии рисков» со стороны субъектов хозяйствования [174, р. 33].

По мнению Дж. Рэя, основной задачей ЭКА является содействие экспорту путем обеспечения экспортеров защитой от возможных рисков на зарубежных рынках и содействие в предложении конкурентоспособных условий экспортного кредитования по сравнению с другими странами. Таким образом, главная задача ЭКА – избежание потерь, а не максимизация прибыли [271, р. 295]. Традиционно важное значение придается деятельности ЭКА – резидентов развитых стран при стимулировании экспорта в развивающиеся страны [257].

Необходимо также отметить различия в подходах к регулированию деятельности ЭКА: в США полагают, что деятельность ЭКА должна быть регламентирована минимальным набором требований, в то время как в Западной Европе полагают, что деятельность ЭКА должна быть основана на принципе «от случая к случаю» [299].

Несмотря на то, что ЭКА не рассматриваются как конкуренты коммерческих банков [115; 203, р. 116; 224, р. 12; 275, р. 3], с конца прошлого столетия давление на ЭКА в контексте улучшения ими предоставляемых финансовых продуктов возрастает в связи с тем, что коммерческие банки используют всё более изощренные методы финансирования внешней торговли, занимая всё более значимую нишу на данном рынке финансовых продуктов. Кроме того, возрастает роль Группы Всемирного банка, который интенсивно взаимодействует с ЭКА [225, р. 9]. Такое партнерство в целом рассматривается как положительная тенденция, поскольку позволяет систематизировать и обеспечить большую доступность надежной статистики в области финансирования внешнеторговых операций, которой в настоящее время не достаточно [185, р. 2]. Вместе с тем высокую значимость внешнеторгового финансирования подчеркивает тот факт, что в настоящем кредиторская и дебиторская задолженности составляют в совокупности 78 % объемов международной торговли* [257, р. 3].

Таким образом, ЭКА всё больше приобретают черты рыночных структур, ориентированных не только на безубыточную деятельность, но и на получение прибыли. Вместе с тем **СТЭ продолжает оставаться исключительно государственным инструментом внешнеторговой политики страны, не нацеленным на извлечение прибыли.** Более глубокий анализ деятельности ЭКА (наряду с эксимбанками и банками развития) в том числе на основе отчетной информации различных институтов финансового стимулирования экспорта [134; 139; 140; 141; 142; 144; 145; 148; 149; 152; 153; 157; 158; 161; 162; 166; 167; 170; 251; 252], а также публикаций отдельных представителей выделенного нами институционального направления исследований СТЭ [233; 256; 273; 275] с учетом результатов исследований работ, рассмотренных нами в разделе 1.1, позволяют прийти к следующим важнейшим выводам:

1. Если ЭКА не является органом государственного управления (наподобие британского ЭКА ECGD и в некоторой степени Эксимбанка США), то **СТЭ осуществляется не самим ЭКА, а структурным подразделением в рамках ЭКА.**

В данном случае весьма показателен опыт Франции в части осуществления СТЭ структурным подразделением COFACE, а с 2016 г. – структурным подразделением Vrifrance, что будет более подробно рассмотрено во второй главе настоящего исследования.

2. Наряду с ЭКА в традиционном понимании в практике СТЭ присутствуют «рыночные окна» («market windows»).

О проблематике «рыночных окон» упоминали в своих исследованиях Я. Джиллеспы [233], А. Менделовиц [256]; Г. Райх [273]; Р. Родригез [275]. Данный вопрос был также рассмотрен нами в работе [10]. Р. Родригез отмечает, что предоставление права от имени государства оказывать содействие экспортерам частным структурам не всегда находит поддержку со стороны международного сообщества. В этой связи «рыночные окна» определяются исследова-

* Тем не менее необходимо оговориться, что данный показатель лишь косвенно свидетельствует о значимости внешнеторгового финансирования на международном уровне.

телем как разница между общим финансовым содействием экспортерам и официально признанным содействием [275, р. 11]. Однако, с нашей точки зрения, данное определение не дает полного представления о специфике и природе такого феномена, как «рыночное окно». Например, отмечаемый в рассматриваемых исследованиях (за исключением работы Я. Джиллеспи [233]) наиболее «яркий» представитель «рыночных окон» германский банк KfW находится в государственной собственности.

Следовательно, форма собственности не является определяющей характеристикой «рыночного окна». Более точно характеризует «рыночное окно» А. Менделовиц, вводя вместо данного понятия более развернутое понятие «международного финансового института, поддерживаемого правительством» [256, р. 170]. Институт, имеющий неформальный статус «рыночного окна», декларирует предоставление того или иного финансового продукта либо комплекса финансовых продуктов как финансового продукта (финансовых продуктов), предоставление которого (которых) соответствует рыночным принципам на том фактически единственном основании, что само учреждение, в рамках которого функционирует «рыночное окно», осуществляет свою деятельность на рыночных принципах без прямого государственного участия*.

На примере KfW Менделовиц подчеркивает, что если вести речь о прямых государственных ассигнованиях, то утверждение о том, что «рыночное окно» не получает государственной поддержки, относительно справедливо. Однако, помимо прямых ассигнований, существует большое число возможных льгот, которые может предоставить государство, например:

- 1) первоначальная капитализация с государственным участием;
- 2) льготное кредитование государством учреждения, в рамках которого функционирует «рыночное окно»;
- 3) доступ к финансированию со стороны государства, не обусловленный финансовыми показателями;
- 4) отсутствие необходимости выплаты дивидендов акционерам;
- 5) отсутствие налогообложения прибыли и др. [256, р. 173–174].

Совокупность вышеприведенных условий позволяет финансово-кредитной организации, функционирующей в рыночных условиях, предоставлять значительное количество финансовых продуктов на значительно более льготных условиях по сравнению с рыночными и при этом не отчитываться по ним публично, сохраняя коммерческую тайну.

Кроме банковской группы KfW, к «рыночным окнам» специалисты также относят канадскую корпорацию развития экспорта EDC (Canadian Export Development Corporation) [233].

Большим преимуществом «рыночных окон» является гибкость в вопросах предоставления финансовых продуктов, обученный высококвалифицированный

* Важно отметить, что понятие «рыночное окно» можно понимать как в узком смысле (финансово-кредитная организация), так и в широком (финансовый продукт, предоставленный данной организацией, и (или) штатные сотрудники (структурное подразделение), занятые предоставлением данных финансовых продуктов) [10, с. 40–41]. Однако для целей настоящего исследования мы считаем оправданным понимание «рыночного окна» в узком смысле.

персонал [275, р. 13], а также руководство принципом «национального интереса», который может быть понят весьма широко и не ограничивается только увеличением экспортных поставок [256, р. 173]. Также важно отметить и то, что «рыночным окнам» нет необходимости придерживаться международных соглашений в области СТЭ в той степени, в которой их придерживаются иные учреждения, официально признанные ОЭСР как учреждения, осуществляющие СТЭ.

Таким образом, в настоящем исследовании представляется важным дать авторское определение «рыночных окон».

Так, под «**рыночным окном**» понимается финансово-кредитная организация, являющаяся агентом правительства при использовании отдельных бюджетных и (или) внебюджетных фондов. Она конкурирует с иными финансово-кредитными организациями в данной стране и за рубежом и осуществляет финансирование на условиях, более выгодных по сравнению с ними (как при использовании собственных средств, так и средств, при использовании которых рассматриваемая организация является агентом правительства). При этом предоставление финансовых продуктов сопровождается дополнительными льготами в отношении учреждения, их предоставившего, за исключением прямого финансирования со стороны государства, и декларируется рассматриваемым финансово-кредитным учреждением как финансовые продукты, предоставленные в совокупности на рыночных условиях, без отдельного учета использования средств по источникам финансирования [10, с. 40–41].

Итак, важнейшими отличительными особенностями «рыночных окон» являются: а) возможность полноценно конкурировать на рынке внешнеторгового финансирования; б) отсутствие четкого отдельного учета использования средств от собственного имени и как агента правительства; в) наличие значительного количества дополнительных льгот со стороны правительства [10, с. 40]. Важно оговориться, что определение «рыночных окон» имеет исключительно **научный характер** и при необходимости подлежит корректировке при возникновении целесообразности его включения в какие-либо нормативные правовые акты.

Таким образом, на основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что экспортные кредитные агентства непосредственно не являются институтами СТЭ (наряду с экспортно-импортными банками и банками развития). В этой связи нам представляется целесообразным ввести новое понятие в практике стимулирования экспорта – **экспортное кредитное агентство (ЭКА) для целей стимулирования товарного экспорта**.

Выделим основные черты ЭКА для целей СТЭ:

✓ они аккумулируют в себе практически все инструменты финансового содействия экспортерам. В экономике страны могут присутствовать несколько ЭКА для целей СТЭ, однако, как правило, выделяется основное ЭКА для целей СТЭ, а роль остальных вторична по отношению к нему;

✓ именно они являются ведущими организациями, осуществляющими взаимодействие с международными организациями (ОЭСР, ВТО и др.) в обла-

сти СТЭ, а также наднациональными и национальными органами государственного управления;

✓ они отчитываются перед национальными и международными органами управления и организациями не столько по финансовым показателям собственной деятельности (в отличие, например, от обычной коммерческой структуры), сколько по показателям качества проводимой стимулирующей политики: влияния государственного содействия на создание дополнительных рабочих мест, воздействия экспортоориентированных производств на экологическую ситуацию, изменение климата и др. Т. е. фактически ЭКА для целей СТЭ, помимо чисто экономических целей, преследуют также и социальные.

На основании проведенных исследований можно сделать вывод о том, что ЭКА для целей СТЭ имеет три ключевые разновидности – *три модели (типа) ЭКА для целей СТЭ*. Отообразим данные модели на рисунке 1.3.

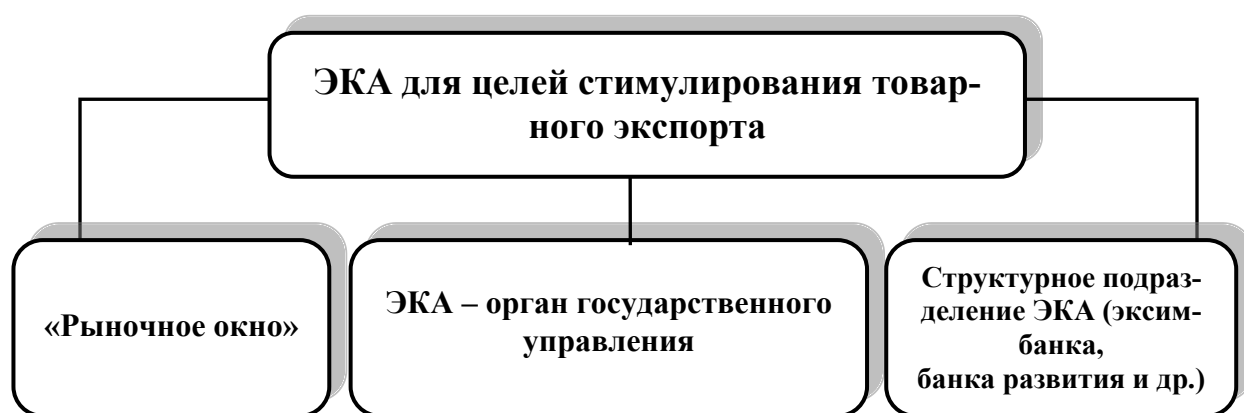


Рисунок 1.3. – Три основных типа ЭКА для целей СТЭ

Примечание – Источник: собственная разработка.

На рисунке 1.3 представлены три основных типа ЭКА для целей СТЭ: «рыночное окно», ЭКА – орган государственного управления и структурное подразделение ЭКА (эксимбанка, банка развития и др.).

В международной практике функционирование ЭКА как органа государственного управления представляет весьма редкое явление. Фактически единственным ЭКА – государственным органом считается Департамент гарантирования экспортных кредитов (Export Credits Guarantee Department – ECGD) в Великобритании.

Вместе с тем исследования показывают, что Эксимбанк США также можно отнести к ЭКА – органу государственного управления (с определенными оговорками). Так, Р. Родригез отмечает, что сотрудники Эксимбанка США являются государственными служащими, что оказывает непосредственное влияние на корпоративную культуру данного учреждения [275, р. 31]. Соответственно, исследователь косвенно отмечает государственный статус и самой организации. В этой связи можно утверждать, что Эксимбанк США является фактически государственным учреждением, хотя не имеет статуса органа государственного управления официально, как британский ECGD. Поэтому, с нашей точки зрения, можно говорить о наличии некоторой **англосаксонской модели стимулирования товарного экспорта**.

А. Менделовиц отмечает существенные недостатки в процессе функционирования Эксимбанка США, которые напрямую связаны с его статусом государственной организации. Так, Эксимбанк сохраняет устаревшую тенденцию поддержки «национальных чемпионов» (т. е. наиболее крупных и успешных предприятий, функционирующих в своих отраслях промышленности). При этом поддержке предприятий нового типа, с высокой степенью интернационализации деловой активности уделяется мало внимания [256, р. 164–165].

Также Эксимбанк финансирует только национальную составляющую в экспорте. В этой связи, поскольку в соответствии с Соглашением ОЭСР финансироваться может не более 85 % стоимости экспортного контракта [173], то считается, что импортная составляющая не должна превышать 15 % [256, р. 166]. Отмечается, что такой строгой политики в отношении импортной составляющей при стимулировании экспортных поставок не наблюдается в иных странах – членах ОЭСР (в особенности речь идет о странах – членах ЕС и Японии), что подчеркивает не достаточную эффективность работы Эксимбанка США [275, р. 28].

В свою очередь, наличие «рыночных окон» не оказывает серьезных помех ТНК (т. е. высоко интернационализированным компаниям), поскольку при их содействии может быть закуплено оборудование в других странах на достаточно выгодных условиях [275, р. 14]. В целом многообразие дополнительных требований Эксимбанка США в процессе предоставления финансирования усложняет документооборот и, что немаловажно, препятствует сотрудничеству с ЭКА других стран в процессе СТЭ [275, р. 29].

Важным представляется тот факт, что американские исследователи предлагают совершенствовать деятельность Эксимбанка США в контексте того, чтобы его деятельность оценивалась, а требования импортной составляющей содержались в совокупности во всех торговых соглашениях, а не в каждом в отдельности [275, р. 29]. Близкие по содержанию предложения были озвучены нами в работе [7, с. 76]: «существующие схемы финансового стимулирования отечественных крупных предприятий промышленности – ведущих экспортеров – будут эффективными для государства, когда совокупные поступления валюты превысят совокупный расход валютных средств (либо недополученную валютную выручку). При этом возможно и допустимо превышение расхода над поступлением валюты в рамках оказываемой государственной поддержки для отдельного предприятия».

Эксимбанку США противопоставляются «рыночные окна». Они имеют в целом более высокую корпоративную культуру. Отсутствие статуса государственных служащих у сотрудников данных организаций позволяет обеспечивать более высокую оплату труда и, соответственно, привлекать более квалифицированных сотрудников [256, р. 173]. «Рыночные окна» не придерживаются строго норм Соглашения ОЭСР, иных международных организаций в той степени, в которой их придерживаются иные типы ЭКА для целей СТЭ. Данные структуры являются более клиентоориентированными. Также следует отметить гибкость правил финансирования экспортных сделок со стороны «рыночных окон», различающихся по принципу «от сделки к сделке» [256, р. 173].

Но несмотря на достаточное количество преимуществ «рыночных окон» по сравнению с иными типами ЭКА для целей СТЭ, данные организации имеют один весьма существенный недостаток, **в соответствии с которым мы полагаем нецелесообразным их создание в Республике Беларусь:** стимулирование экспорта данными организациями не находит поддержки у международного сообщества. Более того, позволить иметь в наличии подобные организации могут страны, имеющие значительный социально-политический вес в международном сообществе. Если у страны подобного веса нет (речь идет преимущественно о развивающихся странах), то, создав «рыночное окно», она рискует стать объектом многочисленных разбирательств по линии международных организаций (в особенности ВТО) и наднациональных органов государственного управления.

Таким образом, перед тем, как дать авторское определение понятия «финансово-кредитное стимулирование товарного экспорта», нам представляется целесообразным привести авторскую классификацию стимулирования экспорта в целом (включая стимулирование экспорта работ и услуг). Указанная классификация окажет значительное содействие при выведении данного определения.

Авторская классификация стимулирования экспорта представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2. – Классификация стимулирования экспорта

Наименование критерия классификации	Тип стимулирования экспорта в зависимости от критерия классификации
<i>по срокам</i>	стимулирование от 2 до 5 лет
	стимулирование от 5 до 8,5 лет
	стимулирование от 8,5 до 10 (18) лет
<i>по получателям содействия</i>	предоставление финансового продукта резиденту (экспортеру)
	предоставление финансового продукта нерезиденту (импортеру)
	предоставление финансового продукта торговому посреднику
	предоставление финансового продукта финансово-кредитной организации
<i>по видам финансовых продуктов</i>	стимулирование посредством гарантирования
	стимулирование посредством страхования
	стимулирование посредством прямого кредитования
<i>по типам ЭКА для целей СТЭ, оказывающим содействие</i>	стимулирование посредством «рыночного окна»
	стимулирование посредством ЭКА – органа государственного управления
	стимулирование посредством структурного подразделения ЭКА (эксимбанка, банка развития и др.)
	стимулирование посредством проектного финансирования
<i>в зависимости от вида поставок</i>	стимулирование единичных поставок
	стимулирование поставок в рамках «длинных» контрактов
	стимулирование в рамках проектного финансирования

	стимулирование в рамках структурного финансирования
	стимулирование ПИИ за рубеж
<i>в зависимости от наличия партнерства с коммерческими организациями</i>	стимулирование в партнерстве с коммерческими организациями
	стимулирование без партнерства с коммерческими организациями
<i>по объектам стимулирования (в «узком» понимании)</i>	стимулирование экспорта товарной продукции с высокой ВДС
	стимулирование экспорта товарной продукции с низкой ВДС
	стимулирование сырьевой продукции
	стимулирование экспорта сопутствующих услуг
	стимулирование экспорта услуг
	стимулирование экспорта работ
<i>в зависимости от целевого объекта при разработке программ стимулирования</i>	стимулирование по предприятию
	стимулирование по продукту
<i>в зависимости от источника финансирования</i>	стимулирование с использованием бюджетных фондов
	стимулирование с использованием внебюджетных фондов
	стимулирование с использованием фондов развития
	стимулирование с использованием иных источников
<i>в зависимости от нормативно-правовой основы стимулирования</i>	стимулирование на основании бюджетной программы
	стимулирование на основе закона (указа, декрета, постановления)
	стимулирование на основе договора между государством и ЭКА для целей СТЭ
<i>в зависимости от степени признания ОЭСР</i>	полностью признанное ОЭСР (полностью соответствующее нормативным документам ОЭСР)
	отклоняющееся от норм документов ОЭСР, но признанное ОЭСР
	правила стимулирования находятся на стадии согласования с ОЭСР
<i>в зависимости от целей</i>	стимулирование для целей минимизации экспортных рисков
	стимулирование для политических целей (поддержка сотрудничества с отдельными странами и регионами)
	конкурентное стимулирование экспорта

Примечание – Источник: собственная разработка.

Рассмотренная классификация позволяет вывести определение финансово-кредитного стимулирования товарного экспорта.

Финансово-кредитное стимулирование товарного экспорта – это система содействия национальным экспортерам путем предоставления прямого кредитования (включая субсидирование процентной ставки), страхования и гарантирования организации-экспортеру, импортеру, торговой посреднической либо финансово-кредитной организации, осуществляемого особыми институтами (ЭКА для целей СТЭ), выполняющими функции агентов правительства, либо самим правительством в лице уполномоченного органа государственного управления или его структурного подразделения в соответствии с нормами ВТО, ОЭСР, иных международных организаций, наднациональных и национальных органов государственного управления [10, с. 37].

Источниками СТЭ являются средства бюджета, внебюджетных фондов, фондов развития, иные источники. СТЭ предоставляется на *цели* минимизации экспортных рисков, поддержки сотрудничества с отдельными странами и регионами, конкурентного стимулирования экспорта и может быть осуществлено как в партнерстве, так и без партнерства с коммерческими финансово-кредитными организациями. СТЭ должно соответствовать нормам и (или) быть признанным таковым ОЭСР, нормам ВТО, иных международных организаций, наднациональных и национальных органов государственного управления.

Следует сделать важную оговорку о том, что данное нами определение является **«открытым»**. Иными словами, оно может подлежать уточнению, частичному изменению и дополнению, поскольку практика показывает, что стимулирование товарного экспорта является одним из наиболее «гибких» и подлежащих изменению и совершенствованию инструментов внешнеэкономической политики. Кроме того, оно имеет научный характер и также подлежит совершенствованию при возникновении необходимости включения его в нормативные правовые акты. В основе данного определения лежат определенные нами и представленные в Приложении Г ключевые элементы механизма стимулирования товарного экспорта.

В отношении объекта СТЭ мы полностью согласны с точкой зрения, изложенной в исследовании [97, с. 289]: «В самом общем понимании зона действия ДОЭК ОЭСР* – финансирование с применением государственных мер экспорта промышленных товаров, классифицируемых в группах 25–97 ТН ВЭД (за исключением военной продукции), а также сопутствующих работ и услуг». Кроме того, не подлежит стимулированию и экспорт сельскохозяйственной продукции [173].

Основными нормативными документами в сфере СТЭ являются Соглашение ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам (Соглашение ОЭСР) [173] и Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам (Со-

* ДОЭК ОЭСР – фактически синоним Соглашения ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам.

глашение ВТО) [110]. Важнейшие этапы развития Соглашения ОЭСР представлены в приложении В к настоящему исследованию.

Ввиду того, что Соглашение ОЭСР официально признается ВТО и Евразийским экономическим союзом, членом которого является наша страна [36; 110], необходимо подробно рассмотреть основные требования Соглашения ОЭСР к предоставлению экспортного кредита с государственной поддержкой (в более широком плане – к предоставлению экспортного финансирования с государственной поддержкой). Данные требования представлены нами в работе [35, с. 42], а также в приложении Г к настоящему исследованию..

Также в Приложении Г приведена классификация субсидий в соответствии с Соглашением ВТО на основании результатов исследования [97, с. 272–273].

В рамках Соглашения ВТО приводится перечень экспортных субсидий (приложение I к Соглашению [110]). Однако данный «перечень не является исчерпывающим в понимании ВТО. В этой связи, даже если экспортная программа не подпадает ни под одну из иллюстративных субсидий перечня, то всё равно она на основании положений ВТО будет являться запрещенной субсидией». Кроме того, важно то, что под понятие «экспортная субсидия» могут подпадать не только меры официального содействия экспорту, но и «скрытые меры, которые на практике стимулируют осуществление экспортной деятельности (де-факто)» [97, с. 275]. В этой связи важно то, что деятельность «рыночных окон» в части содействия экспорту подпадает под то же правовое поле регулирования на международном уровне, что и официальное содействие. Следовательно, данный факт подтверждает, в частности, целесообразность их включения в категорию институтов стимулирования. Вместе с тем наличие связи между предоставлением субсидии и результатами экспорта должно иметь доказательную основу при ее отсутствии в соответствии с нормами ВТО [97, с. 275; 110].

Минимальными процентными ставками, при использовании которых осуществляется экспортное кредитование с государственной поддержкой, являются справочные коммерческие процентные ставки (Commercial Interest Reference Rates) [173]. Ключевые положения Соглашения ОЭСР в отношении ориентировочного значения, условий использования и изменения ставки CIRR (за исключением правил непосредственного расчета) приведены в приложении Д, а официальные значения ставок CIRRs на 15 июля 2016 г. на основании данных [188] и правила их расчета в соответствии с Соглашением ОЭСР приведены в приложении Е. Дифференцированные процентные ставки дисконтирования, определяемые ОЭСР, действующие с 15 января 2016 г. [198], приведены в приложении Ж к настоящему исследованию.

Что касается порядка применения страховых премий за риск неплатежа по кредиту с государственной поддержкой, то в данном случае общим правилом в рамках как Соглашения ОЭСР, так и Соглашения ВТО является правило, в соответствии с которым минимальные ставки страховых премий должны быть достаточными для покрытия долгосрочных операционных расходов и убытков по программам страхования и гарантирования [110; 173].

«Комплекс Кнеппена», внедренный в Соглашение ОЭСР, устанавливает руководящие принципы при определении взимаемых минимальных премий при страховании странового и суверенного рисков. Он вступил в силу с начала 1999 г. Как отмечают Е.Л. Давыденко и В.В. Углов, «комплекс Кнеппена» служит не только для количественной оценки премии за риск неплатежей по экспортным кредитам, но и для конвергенции, т. е. упорядочивания процесса установления таких премий различными странами. Основным элементом этого комплекса является установление значений странового риска и разделение стран на 8 категорий: от 0 (минимальный риск) до 7 (максимальный риск)» [24, с. 15]. Таким образом, именно «комплекс Кнеппена» оказал значительное влияние на процесс гармонизации инструментов СТЭ, особенно в рамках ЕС и ОЭСР, и усилил возможность рассмотрения СТЭ в контексте развития международных экономических отношений в целом и интеграционных процессов в частности.

Вместе с тем следует отметить, что расчет минимальной страховой премии (Minimum Premium Rate – MPR) также прописан в Соглашении ОЭСР. Однако ее установление **носит во многом индивидуальный характер**, завися от странового риска в стране назначения, специфики самого финансового продукта, предполагаемого коммерческого риска и др. [173]. Кроме того, позиция наднациональных органов государственного управления (изложенная в том числе в официальном письме Евразийской экономической комиссии от 22 декабря 2015 г. № СС-2908/11 [84]) заключается в безусловном приоритете гармонизации ставок CIRRs, в то время как о гармонизации минимальных страховых премий речи не ведется. В этой связи мы полагаем, что специфика расчета и возможности гармонизации минимальных страховых премий при предоставлении косвенных финансовых продуктов (гарантирования и страхования) с государственным участием должны быть предметом отдельного исследования. В настоящем исследовании основным объектом внимания в контексте цен на предоставляемые финансовые продукты будут справочные коммерческие процентные ставки CIRRs. Также важно отметить, что Соглашение ОЭСР допускает индивидуальное установление процентной ставки CIRR в рамках того или иного секторального соглашения. Так, особенности установления ставок CIRRs в рамках секторальных соглашений об авиации, судостроении, атомной энергетике, возобновляемых источниках энергии, водоснабжении, железнодорожного транспорта представлены в приложении И к настоящему исследованию.

В международной практике именно ЕС является интеграционным объединением, наиболее активно внедряющим нормы Соглашения ОЭСР в реализацию политики СТЭ стран-членов [205, р. 403–404]. Все остальные страны в данной сфере внешнеторговой политики в значительно меньшей степени участвуют в разработке норм экономического стимулирования на уровне наднациональных структур в рамках интеграционных объединений.

В этой связи возникают как бы два «полюса имплементации» рамочных правил ОЭСР: страны – члены ВТО (за исключением стран – членов ЕС) и страны – члены ЕС [123, р. 5]. А с учетом того факта, что как в ЕС, так и в рамках ВТО наиболее сильное влияние при принятии ключевых решений оказывают ведущие экономики, представляется весьма актуальным исследовать опыт ведущих стран – членов ЕС в области СТЭ на предмет возможности применения отдельных практик

в Республике Беларусь как стране – члене ЕАЭС, чему будут посвящены вторая и четвертая главы настоящей работы.

На примере, в первую очередь, ведущих экономик ЕС в исследованиях [123; 124, р. 393–394, рисунок 3, 4; 20], а также в исследовании [185, р. 14] подчеркивается факт значительной концентрации государственного содействия в руках наиболее мощных «групп интересов» (иными словами, представителей крупного бизнеса). Так, например, Ж. Мелиц и П. Мессерлин выявили тот факт, что из всех отраслей, которым за период с 1981 по 1984 гг. предоставлялось финансирование с государственной поддержкой во Франции, наибольшее содействие было оказано лишь нескольким отраслям: производство обрабатывающих инструментов, электрооборудования, металлообработка, авиа- и кораблестроение, строительство [255, р. 162, таблица 4], **в то время как издержки по предоставлению субсидий ложатся на экономику в целом.** При этом на примере таких показателей, как норма прибыли на капитал и среднее количество рабочих на миллион франков выпуска продукции отрасли авторы не выявили какой-либо зависимости между финансово-экономическими показателями функционирования отраслей, которые получили наибольшее содействие при экспорте, и данными показателями [255, р. 163, 164, таблица 5].

В связи с деятельностью ЭКА в различных публикациях осуществляется ссылка на функционирование Бернского союза страховщиков (Международного союза страховщиков кредитов и инвестиций). Дж. Рэй полагает, что дату его основания (1934 г.) вполне можно считать датой начала кооперации между странами в сфере СТЭ [271, р. 296]. Однако уже в 50-е гг. прошлого столетия становилось очевидным, что Бернский союз не справляется с изначально предполагавшимся выполнением функции международного регулятора в сфере экономического стимулирования экспорта. В том числе не принесли успеха попытки превратить Бернский союз в организацию с правом мониторинга и принуждения к выполнению собственных требований в сфере международного кредитования и страхования с государственным участием [209, р. 124; 271, р. 297]. Среди причин, которые не позволили Бернскому союзу выполнять функции международного регулятора в сфере СТЭ, Дж. Рэй отмечает, в первую очередь, факт значительной диверсификации финансовых продуктов ЭКА [271, р. 297]. Дополняя данное исследование, П. Эванс отмечает также низкий авторитет организации: Союз был составлен из представителей ЭКА, и в нем не было государственных чиновников высокого ранга, а также тот факт, что далеко не все ведущие ЭКА входили в его состав [209, р. 125–126]. Фактически с 1962 г. Бернский союз превратился в ассоциацию, специализирующуюся в основном на краткосрочном финансировании. Вместе с тем после того, как Бернский союз отказался от роли регулятора, его членство значительно пополнилось [209, р. 128]. Таким образом, международную нормативную базу осуществления СТЭ формируют ОЭСР и ВТО. При этом при функционировании ЭКА для целей СТЭ важно ориентироваться не только на Соглашение ОЭСР, но и на такие документы, как Рекомендации Совета ОЭСР по общим подходам к официально поддерживаемым экспортным кредитам и экологической и социальной экспертизе; Правила и основные направления содействия практике устойчивого кредитования при предоставлении экспортных кредитов с государственной поддержкой странам с

низким уровнем дохода; Рекомендации Совета ОЭСР по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц применительно к государственной поддержке экспортных кредитов и др. [264; 267; 272], основные положения которых в авторском переводе приведены в Приложении К к настоящему исследованию.

Как видим, на современном этапе развития международных экономических отношений стимулирование товарного экспорта является неотъемлемой составляющей внешнеэкономической политики страны. Поэтому инструментарию оказания содействия экспортерам уделяется особое внимание со стороны государства в рамках углубления экономической интеграции.

1.3 Разработка методологического подхода к анализу стимулирования товарного экспорта

На основании результатов проведенных нами исследований полагаем в настоящем разделе возможным разработку авторского методологического подхода к анализу СТЭ. Структурно данный методологический подход считаем целесообразным разработать, беря за основу «метод блоков» (или крупных подразделов), предложенный А.Г. Таболовым в диссертационном исследовании, посвященном развитию основ краткосрочного прогнозирования динамики промышленного производства в Республике Беларусь на основе опережающих индикаторов [111, с. 65, рисунок 1.3]. Представим данный подход на рисунке 1.4.

Рассмотрим разработанный нами подход в соответствии с выделенными блоками.

Блок 1: выбор теоретической основы (теоретического направления) СТЭ. В данном случае следует еще раз оговориться, что каждое выделенное нами в разделе 1.1 теоретическое направление к исследованию СТЭ имеет как преимущества, так и недостатки. В данной работе мы предпочтем институциональное направление исследований.

Блок 2: исследования должны проводиться в соответствии с ключевым принципом – «от страны к стране», подразумевающим, что каждая конкретная страна имеет специфические особенности СТЭ, выделяющие ее среди других стран. В этой связи системы стимулирования не всегда могут быть сопоставимы. Вторым важнейшим принципом проведения исследований является принцип исследования в зависимости от наличия соответствующей информации. В этой связи некоторые сделанные нами подсчеты могут быть отнесены к более ранним по сравнению с требуемым периодам времени.

Блок 3: как было отмечено ранее, весь методологический инструментарий при исследовании СТЭ может быть разделен на три группы: исследования на основе дифференциальных и интегральных исчислений, исследования на основе корреляционно-регрессионного анализа, а также исследования на основе общенаучных методов.

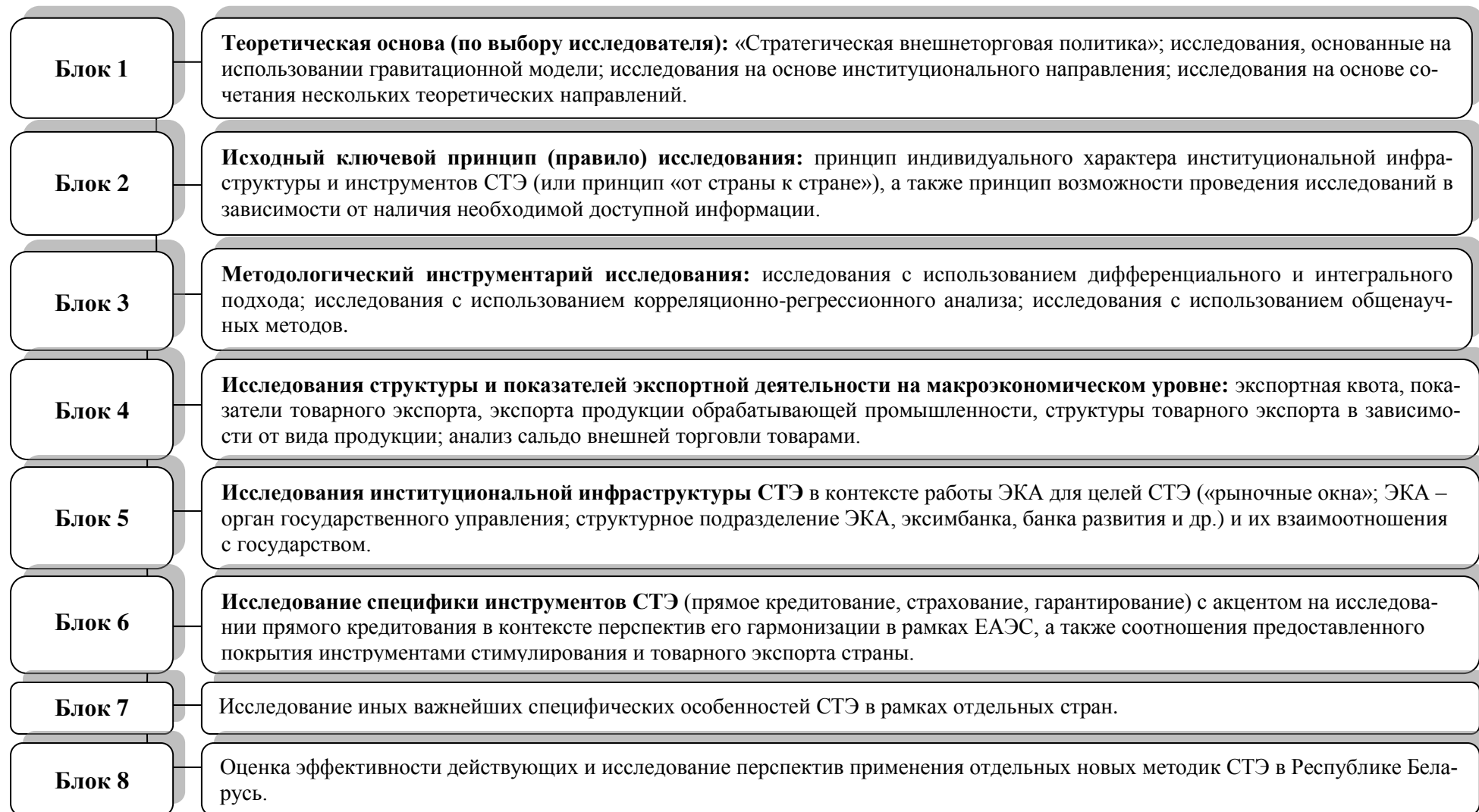


Рисунок 1.4. – Методологический подход к анализу СТЭ

Примечание – Источник: собственная разработка.

Проведение исследований на основе дифференциальных и интегральных исчислений носит преимущественно «теоретический» характер. Построение регрессионных моделей, в свою очередь, предполагает наличие значительного количества статистических данных, а также довольно длительного промежутка времени для построения качественной модели. Поскольку в Республике Беларусь СТЭ является относительно новым, весьма быстро меняющимся направлением внешнеторговой политики, мы полагаем нецелесообразным применение корреляционно-регрессионного анализа как метода исследования и сосредоточимся на общенаучных методах (анализ, синтез, индукция, дедукция и др.).

Блок 4: практически во всех рассмотренных выше теоретических и эмпирических исследованиях изучается влияние СТЭ на экспортную деятельность предприятия, экспорт в конкретную страну определенной группы товаров (в основном речь идет об экспорте продукции обрабатывающей промышленности). Однако структура экспорта конкретной страны практически не рассматривается, в особенности когда речь идет о таких показателях, как экспортная квота, экспорт товарной продукции, экспорт продукции обрабатывающей промышленности, структура товарного экспорта в зависимости от вида продукции. Не анализируется сальдо внешней торговли товарами. Мы полагаем необходимым исследовать данные показатели при рассмотрении конкретных стран, поскольку так или иначе СТЭ призвано быть ориентированным на содействие в изменении структуры экспорта в пользу экспорта продукции обрабатывающей промышленности с максимально высокой добавленной стоимостью.

Блок 5: исследования институциональной инфраструктуры СТЭ должно быть направлено на изучение деятельности ЭКА для целей СТЭ в контексте функционирования выделенных нами «рыночных окон», ЭКА – органов государственного управления, структурных подразделений ЭКА, эксимбанков либо банков развития. Новизна рассматриваемого подхода заключается именно в выделении трех рассматриваемых институтов стимулирования, которые ранее не выделялись и не анализировались.

Блок 6: исследование специфики инструментов СТЭ. В данном случае необходимо исследовать все инструменты, подпадающие под три укрупненные категории: прямое кредитование, страхование и гарантирование. При этом с учетом намечаемых тенденций в рамках проведения согласованной финансово-кредитной политики на наднациональном уровне в странах – членах ЕАЭС следует основной акцент сделать на специфике прямого кредитования в данных странах. Важно еще раз подчеркнуть, что страхование и гарантирование носят в основном «индивидуальный» характер, различаясь в рамках институтов, их предоставляющих. Важным вопросом данного блока является также нахождение соотношения предоставленного покрытия инструментами стимулирования и товарного экспорта страны.

Блок 7: несмотря на возможность выработки универсального теоретико-методологического подхода к анализу СТЭ, следует признать, что при исследовании по принципу «от страны к стране» могут появляться специфические вопросы в практике стимулирования экспорта отдельной страной, которые

подлежат исследованию: сочетание стимулирования экспорта и стимулирования интернационализации деловой активности в рамках страны и отдельной фирмы, рассмотрение стимулирующей политики в контексте элемента антикризисной политики, функционирование ЭКА для целей СТЭ в сопоставлении с функционированием финансовых рынков, взаимосвязь расходных статей бюджета и расходов на СТЭ и др.

Блок 8: оценка эффективности действующих и перспективы внедрения новых практик СТЭ в Республике Беларусь. В данном случае целесообразно вновь оговориться, что подобного рода оценка эффективности возможна исходя из наличия соответствующей статистической информации. В этой связи отдельные подсчеты могут быть проведены за более ранний промежуток времени по сравнению с требуемым, однако, с нашей точки зрения, данный факт не в состоянии в значительной степени ухудшить практикоприменимость расчетов.

ГЛАВА 2

АНАЛИЗ ОПЫТА ВЕЛИКОБРИТАНИИ, ГЕРМАНИИ, ФРАНЦИИ В ОБЛАСТИ ОКАЗАНИЯ СОДЕЙСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНЫМ ЭКСПОРТЕРАМ

На основании анализа, проведенного в первой главе, и разработанного теоретико-методологического подхода к исследованию СТЭ представляется целесообразным в настоящей главе исследовать опыт ведущих стран ЕС в области изучаемого направления внешнеторговой политики.

Выбор ведущих стран ЕС (Великобритании, Германии, Франции) обоснован в том числе следующими причинами:

- ✓ данные страны близки географически. Как было отмечено выше, в соответствии с концепцией «внутриотраслевой торговли» в рамках «новой теории международной торговли» можно предположить, что значительная часть товаропотоков будет приходиться на взаимную торговлю между данными тремя государствами. А это, в свою очередь, будет весомой предпосылкой для разработки согласованных мероприятий в области СТЭ;

- ✓ данные страны находятся в единой интеграционной группировке – ЕС. В первой главе было упомянуто, что именно ЕС является фактически единственным интеграционным образованием, в рамках которого повышенное внимание уделяется гармонизации политики в области СТЭ. Изучая именно опыт стран – членов ЕС, можно в наибольшей степени проследить влияние фактора интеграции на проводимую политику содействия экспорту;

- ✓ в области СТЭ ключевую роль в части совершенствования инструментария и институциональной инфраструктуры на международном уровне играют крупные экономики. В этом нас в значительной степени убеждают исследования представителей выделенного нами институционального направления изучения СТЭ. Кроме того, в связи с вышесказанным мы не будем отдавать предпочтение исследованию опыта малых открытых экономик, а также развивающихся стран (в том числе и потому, что они являются «последователями» всех нововведений в области СТЭ);

- ✓ уже на данном этапе можно утверждать, что в Великобритании, Германии и Франции имеются все выделяемые нами типы ЭКА для целей СТЭ («рыночное окно» – в Германии, ЭКА – орган государственного управления – в Великобритании, подразделение в рамках ЭКА – во Франции);

- ✓ предлагаемые к рассмотрению страны имеют различную ситуацию с внешней торговлей в целом и значимостью экспорта для развития страны.

Полагаем также целесообразным определить ключевые тенденции «развития национальных систем поддержки экспорта в крупных экономиках мира»:

- ключевое значение в международной практике стимулирования экспорта приобретают показатели результативности и эффективности содействия, на основании чего осуществляется «системное совершенствование институтов содействия экспорту»;

➤ по-прежнему определяющую роль в практике содействия экспорту играет государство, однако в настоящее время всё более активно применяется практика государственно-частного партнерства в данной области внешнеэкономической политики (например, достаточно активная практика распределения рисков между государством и бизнесом при финансировании экспортной деятельности совместно с частными коммерческими банками-агентами, что будет рассмотрено ниже);

➤ стимулирование экспорта сопровождается не только стимулированием инвестиций за рубеж и, соответственно, стимулированием интернационализации деловой активности, однако вместе с тем происходит придание агентствам по стимулированию экспорта полномочий и в области ПИИ;

➤ усиление поддержки экспорта высокотехнологичной продукции МСП;

➤ усиление индивидуального подхода и клиентоориентированного поведения структур, задействованных в стимулирующей экспортной политике [97, с. 252–253].

Кроме того, полагаем важным отметить тенденцию к интернационализации деловой активности компаний, связанных (в том числе и аффилированных) с ЭКА для целей СТЭ.

2.1 Особенности оказания государственного содействия экспортерам Великобритании

2.1.1 Анализ экспортной деятельности Великобритании

Опыт Соединенного Королевства* в области СТЭ является весьма полезным для анализа и последующего применения отдельных методик в Республике Беларусь.

Как отмечает А. Е. Дайнеко, «степень зависимости отдельных отраслей британской экономики от экспорта весьма существенна». Так, доля экспортируемой продукции в производстве средств связи, конторского оборудования, ЭВМ, а также в фармацевтической промышленности составляет 70 %; в инструментальной промышленности – 76 %; в общем машиностроении – 60 %; в химической промышленности – 68 %; автомобилестроении – 49–57 % и др. [26, с. 15], что свидетельствует о довольно высокой значимости экспорта для экономики страны, в особенности для промышленности.

Необходимо оговориться, что в настоящем исследовании результаты анализа представлены преимущественно в текущих ценах. В качестве валюты при анализе использовались как доллары США, так и валюты исследуемых стран. При пересчете данных, выраженных в одной валюте, в другую использовался номинальный обменный курс. Данный подход, в частности, был использован

* Далее для удобства изложения в качестве синонима Соединенного Королевства Великобритании и Северной Ирландии мы будем использовать в качестве наименования государства «Великобритания».

белорусскими учеными-экономистами А.А. Быковым и А.М. Седуном для возможности сопоставления базовых показателей различных стран «в разрезе отдельных секторов» [17, с. 10].

На рисунке 2.1 приведена динамика экспортной квоты Великобритании с 2006 по 2016 гг.

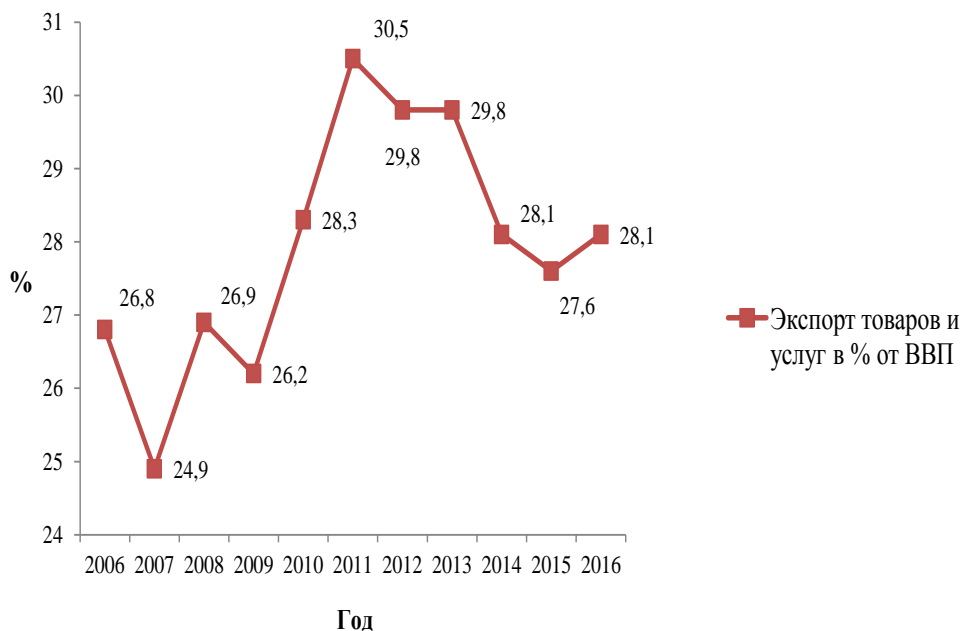


Рисунок 2.1. – Динамика экспортной квоты Великобритании с 2006 по 2016 гг.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [218].

Как видно на рисунке 2.1, с 2006 по 2016 гг. экспортная квота Великобритании менялась незначительно: с 24,9 % в 2007 г. по 30,5 % в 2011 г. Иными словами, более четверти товаров и услуг идет на экспорт. В целом данное значение экспортной квоты сопоставимо с аналогичным показателем крупнейших европейских экономик, за исключением Германии.

Ввиду специфики нашего исследования, посвященного стимулированию товарного экспорта, включая экспорт продукции обрабатывающей промышленности, а также по причине того, что основные инструменты стимулирования экспорта связаны с предоставлением финансирования при поставках товарной продукции, причем в основном продукции обрабатывающей промышленности, нами была проанализирована динамика товарного экспорта и экспорта продукции обрабатывающей промышленности Великобритании, Германии и Франции за рассматриваемый период (с 2006 по 2016 гг.), а также их отношения к ВВП соответствующего государства.

Так, динамика соотношения товарного экспорта и ВВП, а также динамика соотношения экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП Великобритании представлены в таблице 2.1.

Таблица 2.1. – Отдельные показатели соотношения экспорта и ВВП Великобритании с 2006 по 2016 гг.

Год	Экспорт товаров в текущих ценах, млн долл. США	Доля экспорта продукции обрабатывающей промышленности в товарном экспорте, %	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности, млн долл. США	ВВП в текущих рыночных ценах, млн долл. США	Соотношение товарного экспорта и ВВП, %	Соотношение экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП, %
2006	450 907	77	347 198	2 678 278	16,8	13,0
2007	441 831	73	322 537	3 063 005	14,4	10,5
2008	472 168	68	321 074	2 875 463	16,4	11,2
2009	354 893	67	237 778	2 367 127	15,0	10,0
2010	415 959	68	282 852	2 429 680	17,1	11,6
2011	506 570	63	319 139	2 608 825	19,4	12,2
2012	472 792	66	312 043	2 646 003	17,9	11,8
2013	540 616	69	373 025	2 719 510	19,9	13,7
2014	505 205	74	373 852	2 998 834	16,8	12,5
2015	460 153	78	358 919	2 861 091	16,1	12,5
2016	409 397	79	323 424	2 618 886	15,6	12,3

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [229; 253; 258].

Если с 2006 по 2016 гг. экспортная квота Великобритании составила в среднем 27,9 % [218], то рассчитанные нами средние показатели соотношения товарного экспорта и ВВП за этот же период (16,9 %), а также соотношения экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП (11,9 %) оказались меньшими [229; 253; 258]. Как видим, за рассматриваемый период соотношение экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП Великобритании было не высоким: от 10,0 % в 2009 г. до 13,7 % в 2013 г.

В таблице 2.2 представлено соотношение экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВДС промышленности Великобритании в %.

Таблица 2.2. – Экспорт продукции обрабатывающей промышленности как % от ВДС промышленности Великобритании за период с 2006 по 2016 гг.

Год	ВДС промышленности в текущих ценах, млн долл. США	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности в текущих ценах, млн долл. США	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности как % от ВДС промышленности
2006	531 827	347 198	65,3
2007	593 814	322 537	54,3
2008	549 631	321 074	58,4
2009	429 369	237 778	55,4
2010	439 631	282 852	64,3
2011	472 438	319 139	67,6
2012	475 973	312 043	65,6
2013	497 300	373 025	75,0
2014	538 524	373 852	69,4
2015	494 919	358 919	72,5
2016	446 959	323 424	72,4

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [240; 253; 258].

Как видно из таблицы 2.2, в целом соотношение экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВДС промышленности за исследуемый период менялось не значительно. В основном снижение рассматриваемого соотношения наблюдалось в кризисный период с 2007 по 2009 гг. В среднем соотношение составило 65,5 %. Данный показатель сопоставим с показателями, приводимыми А. Е. Дайнеко в исследовании [26] в части доли экспорта в отдельных отраслях промышленности Великобритании.

Вместе с тем необходимо отметить, что стоимостный показатель экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВДС промышленного производства могут значительно различаться в том числе и по причине того, что данные индикаторы учитываются в основном по-разному. Источником информации по экспорту являются данные внешней торговли, включая таможенную статистику. Экспортер при определении цены ориентируется не только на цену мирового рынка, но и на базис поставки. Приведение же цен к единому базису на макроэкономическом уровне в значительной степени «деформирует» данные по внешней торговле. К тому же определенное влияние могут оказывать колебания курса национальной валюты и расхождения в номинальном курсе, устанавливаемом различными организациями [260; 297]. В свою очередь, ценообразование на внутреннем рынке подчинено внутреннему законодательству.

Был проведен сравнительный анализ динамики экспорта товаров и услуг, товарного экспорта и экспорта продукции обрабатывающей промышленности в % от ВВП Великобритании. Результаты сравнения представлены на рисунке 2.2. Несмотря на относительно невысокое значение соотношения экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП, на основании рисунка 2.2 можно сделать вывод о том, что динамика экспорта продукции обрабатывающей промышленности в значительной степени определяет динамику экспорта товаров и услуг Великобритании [218; 229; 253; 258], что свидетельствует о его значимости для экономики страны.

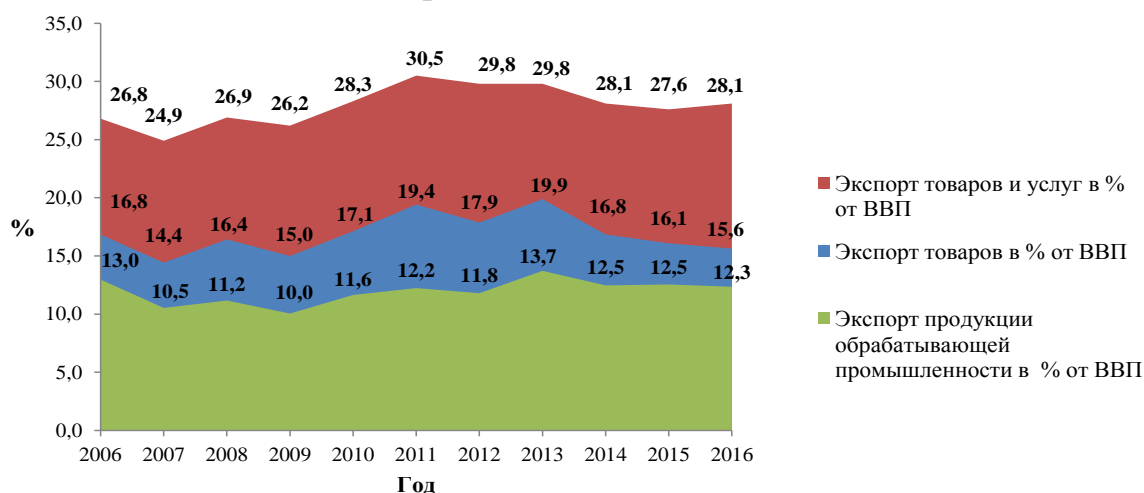


Рисунок 2.2. – Динамика экспорта товаров и услуг, товарного экспорта и экспорта продукции обрабатывающей промышленности Великобритании по отношению к ВВП с 2006 по 2016 гг.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [218; 229; 253; 258].

На рисунке 2.3 отображен результат анализа динамики товарного экспорта, импорта и сальдо внешней торговли товарами Великобритании.

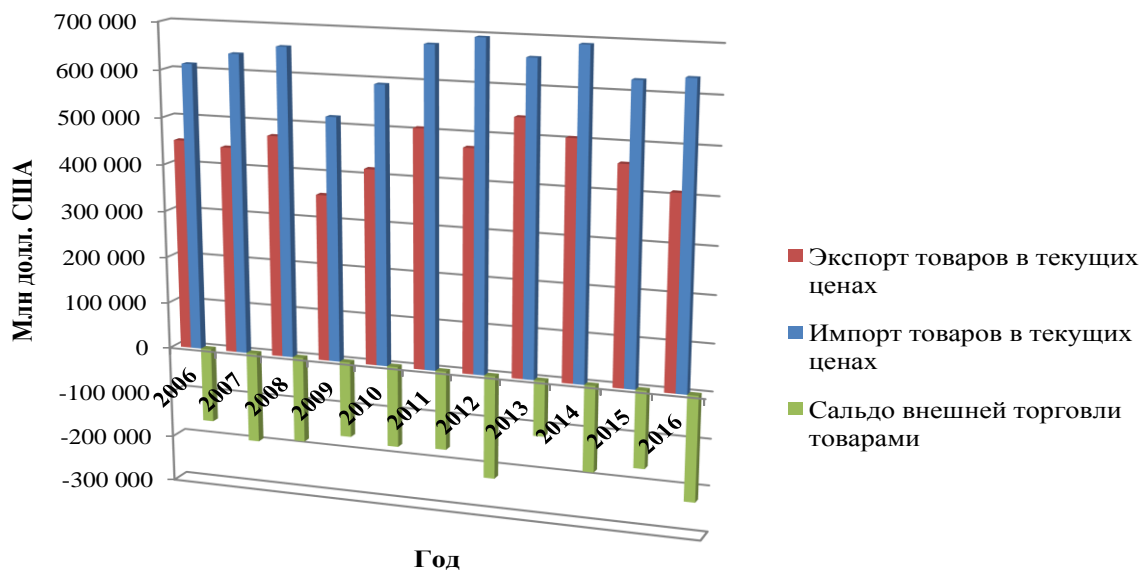


Рисунок 2.3. – Динамика сальдо внешней торговли товарами Великобритании с 2006 по 2016 гг., млн долл. США

Примечание – Источник: составлено на основе [258; 259].

В течение периода с 2006 по 2016 гг. сальдо внешней торговли товарами Великобритании стабильно сохраняло отрицательные значения. За данный период импорт товаров в среднем превысил экспорт на 179 млрд долл. США. Вряд ли в настоящее время обоснованно утверждать, что меры, ориентированные на стимулирование экспорта, имеют целью решение проблемы отрицательного внешнеторгового сальдо. К тому же отдельные авторы считают, что решение проблемы отрицательного сальдо торгового баланса нельзя привязывать к задачам стимулирующей экспортной политики [270, р. 13]. Вместе с тем, делая основной упор на стимулировании инвестиционной продукции, резиденты Великобритании тем самым создают весьма серьезные предпосылки для улучшения внешнеторговой инфраструктуры в принимающих странах, что в **долгосрочной перспективе** в состоянии значительно улучшить экспортные возможности резидентов Великобритании в данные государства.

Также мы исследовали структуру торговли Великобритании в разрезе стран – основных торговых партнеров. Результат анализа внешнеторговых отношений с десятью основными внешнеторговыми партнерами как по экспорту, так и по импорту за 2015 г., а также рассчитанный нами удельный вес каждой из стран-партнеров в совокупном экспорте и импорте представлены в таблице 2.3.

С учетом того, что стимулирующая экспортная политика ориентируется в том числе на проекты, которые впоследствии призваны обеспечить необходимый для экономики конкретной страны импорт, важно проанализировать внешнюю торговлю не только в разрезе экспортных поставок, но и в отношении импорта.

Таблица 2.3. – 10 основных торговых партнеров Великобритании в 2015 г., млн долл. США, %

Экспорт			Импорт		
Страна	Объем экспорта, млн долл. США	Удельный вес, %	Страна	Объем импорта, млн долл. США	Удельный вес, %
США	69 381	14,9	Германия	94 348	15,0
Германия	46 632	10,0	Китай	62 980	10,0
Швейцария	34 022	7,3	США	58 066	9,2
Китай	27 625	5,9	Нидерланды	47 549	7,5
Франция	27 276	5,8	Франция	38 704	6,1
Нидерланды	26 458	5,7	Бельгия	31 402	5,0
Ирландия	25 499	5,5	Италия	25 056	4,0
Бельгия	17 715	3,8	Испания	21 606	3,4
Испания	13 536	2,9	Ирландия	19 179	3,0
Италия	12 871	2,8	Норвегия	18 721	3,0
Итого 10 стран	301 015	64,6	Итого 10 стран	417 611	66,3
Всего экспорт	466 296	100,0	Всего импорт	630 251	100,0

Примечание – Источник: составлено на основе [294].

Как видно из таблицы 2.3, основными внешнеторговыми партнерами Великобритании являются развитые страны (за исключением Китая). Более того, за исключением США, доминирующее положение занимают крупные экономики ЕС и близлежащие государства (Ирландия, Нидерланды, Бельгия). Из развивающихся стран в десятку входит лишь Китай. По нашим расчетам (что отображено в таблице 2.3), на 10 крупнейших импортеров британских товаров и услуг в 2015 г. приходилось 64,6 % совокупного экспорта Великобритании. Помимо этого, импорт из 10 ведущих стран составил 66,3 % совокупного импорта Великобритании, что свидетельствует о значительной концентрации внешней торговли Соединенного Королевства.

С учетом ориентации стимулирующей экспортной политики развитых стран на рынки развивающихся, а также принимая во внимание тот факт, что финансовыми методами в 2014 – 2015 отчетном году был простимулирован 1 % экспорта Великобритании* [139, р. 13] преимущественно в развивающиеся страны, можно сделать вывод о том, что финансовое стимулирование экспорта и в дальнейшем будет ориентировано на незначительную часть совокупного экспорта рассматриваемой страны. Схожую тенденцию можно наблюдать и в США, где в 2014 г. было простимулировано порядка 1,2 % совокупного экспорта†.

* В ежегодном отчете британского ЭКА ECGD не детализирована информация относительно того, стимулируется ли 1 % экспорта товаров и услуг либо речь идет лишь о товарном экспорте. Вместе с тем, поскольку в отчете упоминается стимулирование экспорта строительных услуг, а также услуг, сопутствующих поставкам, в частности, капитального оборудования [139, р. 13], то, вероятнее всего, речь идет о совокупном экспорте товаров и услуг.

† См. подробнее Артемьев, П.П. Стимулирование экспорта продукции промышленности: опыт зарубежных стран, направления совершенствования в Республике Беларусь / П.П. Артемьев // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 3 (72). – С. 38–59.

Для более детального анализа внешнеторговой стратегии Великобритании в части стимулирующей экспортной политики мы рассмотрели товарную структуру экспорта Великобритании. Экспорт Великобритании имеет значительную сырьевую составляющую: поставки нефти и нефтепродуктов стабильно входят в число десяти наиболее экспортируемых товаров. И данная ситуация является стабильной при сопоставлении товарной структуры экспорта в 2005 и 2015 гг. (соответствующие данные представлены в таблице 2.4.).

Таблица 2.4. – Основные экспортные товары Великобритании в 2005 и 2015 гг.

2005 г.				2015 г.			
Код товара по SITC	Наименование товара	Стоимость экспорта в ценах FOB, млн долл. США	Доля в экспорте, %	Код товара по SITC	Наименование товара	Стоимость экспорта в ценах FOB, млн долл. США	Доля в экспорте, %
781	легковые автомобили	23 269	6,35	781	легковые автомобили	40 658	8,3
542	медикаменты	19 385	5,29	971	золото, исключая руды	38 528	7,9
931	специальный код ООН (товары, не включенные в группы)	19 327	5,27	542	медикаменты	24 538	5,0
333	нефть	18 563	5,06	333	нефть	22 456	4,6
764	части для телекоммуникационного оборудования	17 577	4,79	714	двигатели, моторы неэлектрические	20 519	4,2
714	двигатели, моторы неэлектрические	12 876	3,51	792	самолеты, космические корабли, оборудование для воздушных лайнеров	17 563	3,6
334	нефтепродукты	11 401	3,11	334	нефтепродукты	15 830	3,2
752	платы компьютерные	9 458	2,58	541	медикаменты, за исключением GRP542	11 066	2,3
667	жемчуг, драгоценные камни	8 986	2,45	874	измерительные приборы	10 495	2,1
784	детали и принадлежности к автомобилям	7 753	2,11	112	спиртные напитки	9 525	1,9
Итого:		148 595	40,52	Итого:		211 178	43,1

Примечание – Источник: составлено на основе [290; 292].

Важно отметить, что с точки зрения поставляемой продукции британский экспорт имеет относительно «сырьевой» характер (в особенности если сопоставлять его с экспортом развитых стран): позиции 333 «нефть» и 334 «нефте-

продукты» стабильно входят в число десяти ведущих экспортных позиций по МСТК (SITC) [290; 292]. Любопытно, что в 2000 г. экспорт нефтепродуктов не входил в десятку экспортных товаров Великобритании, а уже в 2013 г. экспорт нефти и нефтепродуктов занимал соответственно третье и четвертое место в товарном экспорте [289; 291].

На основании данного анализа можно сделать вывод о том, что **пока стимулирующие экспортные меры в Великобритании не связаны с какими-либо существенными макроэкономическими изменениями в части структуры внешней торговли как в разрезе стран – основных торговых партнеров, так и в разрезе непосредственно продукции.**

Как было отмечено, полученный результат в целом совпадает с мнением исследователя Раджапатираны (Rajaratirana) о том, что задачей стимулирующей экспортной политики не является улучшение ситуации с торговым балансом [270, p. 13].

Тем не менее сохранение значительной сырьевой составляющей товарного экспорта и отрицательного сальдо торговли товарами вряд ли может удовлетворить руководящие органы страны. В этой связи логично предположить активизацию стимулирующих экспортных мероприятий в том числе и в части СТЭ.

2.1.2 Специфика функционирования Британской службы экспортного финансирования

Рассмотрим более подробно институциональную структуру стимулирования экспорта в Великобритании.

Институциональной основой стимулирования экспортной деятельности в Великобритании является Департамент гарантирования экспортных кредитов (Export Credits Guarantee Department – ECGD). Данное ЭКА для целей СТЭ является единственным в мире, которое официально имеет статус органа государственного управления. В условиях ведомственной подчиненности значительного количества валообразующих предприятий Беларуси [7] использование опыта Великобритании по оказанию содействия экспортерам видится нам особенно актуальным. Иногда данный Департамент также называют Британской службой экспортного финансирования (UK Export Finance – UKEF), что является более поздним наименованием. Несмотря на то, что предыдущий анализ не выявил какой-либо существенной связи между стимулирующей деятельностью в Великобритании и показателями внешней торговли на макроэкономическом уровне, миссией ECGD является «оказание содействия экономике Соединенного Королевства предоставлением помощи экспортерам товаров и услуг Соединенного Королевства в завоевании рынков и фирмам Соединенного Королевства в инвестировании за рубеж путем предоставления гарантий, страхования и перестрахования против потерь, принимая во внимание внешнюю политику правительства» [215].

Таким образом, во-первых, миссия ECGD связывает деятельность данной организации с макроэкономическими интересами страны. Во-вторых, миссией четко обозначены основные финансовые продукты ECGD: страхование, гарантирование и перестрахование. Кроме того, официально декларируется увязка бизнес-плана деятельности ECGD с циклами деловой активности, а также обеспечение должного уровня соответствия другим ЭКА в формировании необходимого «игрового поля» для своих экспортеров [139, р. 6, 14].

Основным нормативным правовым актом, регламентирующим деятельность ECGD, является Закон 1991 г. «Об экспортных и инвестиционных гарантиях» (the Export and Investment Guarantees Act, 1991) (далее – Закон 1991 г.) [210]. Авторская интерпретация основных положений Закона 1991 г. в переводе приведена в Приложении Л.

Законом 1991 г. предусматривается перечень функций, которые осуществляет государство в лице исполнительного органа государственного управления (в настоящем это Министерство по делам бизнеса, инноваций и профессиональной подготовки) по официальной поддержке экспортеров произведенных в Соединенном Королевстве товаров и услуг, а также инвестиций за рубежом. Данная поддержка включает гарантирование, страхование, выдачу грантов и прямое кредитование, т. е. не ограничивается лишь выдачей гарантий и страхованием со стороны ECGD. Фактически Закон 1991 г. прописывает не столько функции ECGD, сколько перечень функций исполнительного органа государственного управления, большинство из которых могут быть переданы ECGD [210]. В этой связи утверждение ОЭСР о том, что в Великобритании нет официального института по прямому экспортному кредитованию и рефинансированию [215], может быть уточнено тем фактом, что Законом 1991 г. предусмотрено право исполнительного органа государственного управления передавать функции не только прямого кредитора с официальной поддержкой, но и исключительное право выдачи грантов от имени государства [210]. Имеющая место в настоящее время диверсификация финансовых продуктов ECGD подтверждает данный тезис.

Законом 1991 г. устанавливается иерархия органов государственного управления в рамках оказания содействия экспортерам произведенных в Великобритании товаров и услуг, а также инвесторам за рубежом, являющимся резидентами Великобритании.

Основным органом управления, определяющим количество денежных средств на цели содействия, является парламент [210]. Для любой сделки ECGD должен получить одобрение Казначейства Ее Величества. Вместе с тем Казначейство Ее Величества дает постоянное согласие на осуществление операций ECGD в пределах установленных лимитов. По тем сделкам, которые считаются спорными в финансовом плане и относительно новыми, ECGD проводит предварительные консультации с Казначейством и иными заинтересованными органами государственного управления. Председатель правления ECGD является одновременно главным бухгалтером. Функции последнего ему помогает выполнять правление [215].

В настоящей работе данные ECGD приведены в соответствии с отчетными периодами: отчетный год длится с 1 апреля по 31 марта. Ключевые финансовые ориентиры ECGD определяет Казначейство. Среди них важнейшие отображены в таблице 2.5.

Таблица 2.5. – Описание и выполнение важнейших индикаторов при соблюдении ориентира финансовой деятельности ECGD в 2014 – 2015 отчетном году (с 1 апреля 2014 г. по 31 марта 2015 г.)

Индикатор	Описание	Целевой ориентир	Значение показателя в 2014 – 2015 отчетном году	Соблюдение ориентира в 2014 – 2015 отчетном году
Максимальный объем принятых обязательств	Устанавливает максимальный размер принятого номинального риска, или общее количество денежных средств налогоплательщиков, которые подвержены риску	50 млрд ф. ст. (без поправок на курсовую разницу)	21 млрд ф. ст.	Соблюден
Лимит в отношении приемлемого уровня рисков	Устанавливается в размере 99,1 % оцененных ECGD распределенных потерь за 10 лет	2,7 млрд ф. ст. (с поправкой на курсовую разницу)	1,3 млрд ф. ст.	Соблюден
Индекс резерва	Обозначает, накоплены ли достаточные доходы для покрытия потерь с 77,5 % доверительным уровнем	1,00	4,48	Соблюден
Показатель (индекс) достаточности цены	Показывает, получает ли ECGD достаточную премию, чтобы покрыть риски и текущие затраты на период в три года	1,00	1,56; 1,37; 1,25 (в зависимости от периода)	Соблюден
Соотношение премии и риска	Указывает, достаточную ли премию взимает ECGD, чтобы покрыть риски наряду с административными расходами	1,35	1,80	Соблюден

Примечание – Источник: составлено на основе [139, р. 17, таблица].

Основным целевым ориентиром является максимальный объем принятых обязательств ECGD. При этом до недавнего времени он выражался как в фунтах стерлингов, так и в специальных правах заимствования (для операций в иностранной валюте). Кроме того, целевой ориентир по данному показателю изменялся в количественном отношении [210; 215]. Характерно, что Законом 1991 г. разграничиваются лимиты ответственности исполнительного органа государственного управления и лимиты ответственности в рамках «портфеля» обязательств ECGD (приложение Л). На практике же в настоящее время лимит максимальных обязательств ECGD в количественном отношении ближе к законодательно установленному лимиту исполнительного органа государственного управления. Рассматриваемых разграничений в используемых нами отчетных данных обнаружено не было. **С учетом расширения и диверсификации фи-**

нансовых продуктов ECGD это может быть свидетельством того, что законодательно установленные функции исполнительного органа государственного управления по оказанию содействия экспортерам с 1991 г. всё больше переходят в ведение британского ЭКА.

Иными словами, деятельность британского ЭКА для целей СТЭ закономерно обособляется от деятельности исполнительного органа государственного управления и имеет постоянную тенденцию приобретения все большего перечня профильных функций, которые изначально были определены для исполнительного органа государственного управления.

Предполагается, что ECGD будет осуществлять операции по страхованию и гарантированию кредитов, чтобы создавать достаточно резервов и обеспечить безубыточность собственной деятельности, что является требованием правительства. Доход ECGD составляют, в первую очередь, премии от страхования и гарантирования. Полученное превышение дохода над расходами ECGD уплачивает в Консолидированный фонд Соединенного Королевства. В случае необходимости (при наличии убытков) организация может получить средства из данного фонда. За средства, находящиеся в фонде, ECGD получает процент. Кроме того, ECGD уплачивает процент, пользуясь средствами фонда. Вторичные доходы организации формируются за счет возврата уплаченных страховых выплат, процентных выплат по средствам, размещенным в фонде, процентного дохода, получаемого в соответствии с договорами о реструктуризации международной задолженности [215].

В таблице в приложении М приведены основные финансовые продукты британского ЭКА, разделенные на кратко-, средне- и долгосрочные в зависимости от времени действия (без учета операций перестрахования и сострахования).

Мы проанализировали, как поменялась доля основных финансовых продуктов в общем портфеле финансовых обязательств ECGD с 2005 г. (т. е. фактически за 10 лет) с учетом появления новых инструментов стимулирования экспорта и инвестиций. Результаты анализа отображены на рисунках 2.4, 2.5.

2005 - 2006 отчетный год

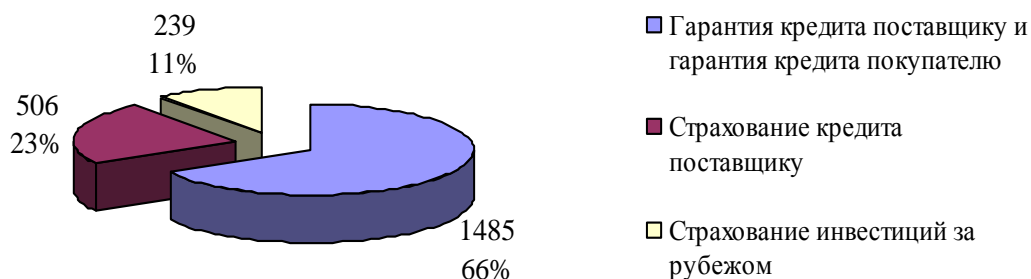


Рисунок 2.4. – Основные финансовые продукты ECGD в 2005 – 2006 отчетном году, млн ф. ст., %

Примечание 1 – Под абсолютными значениями на рисунке указаны соответствующие доли в %.

Примечание 2 – Источник: собственная разработка на основе данных [172, р. 12].

На рисунке 2.4 четко видно, что диверсификация финансовых продуктов ЕСГД в 2005 – 2006 гг. была развита в недостаточной степени по сравнению с последующими периодами. Несмотря на то, что общий объем принятых обязательств сопоставим с нынешним, составив в указанный период 2 230 млн ф. ст., 77 % указанных обязательств приходилось на средне- и долгосрочное стимулирование поставок капитального оборудования в рамках таких инструментов, как гарантия кредита поставщику и покупателю (66 %) и страхование инвестиций за рубежом (11 %) [172, р. 12]. Кроме того, очевидно, что в рамках собственных инструментов стимулирования экспорта и инвестиций ЕСГД предпочитал взаимодействовать не напрямую с экспортером, а при посредничестве банковской структуры, что помогало диверсифицировать риски и обеспечивать меньшее гарантийное покрытие для более рискованных сделок.

С течением времени ЕСГД значительно расширил перечень предоставляемых финансовых услуг, хотя основной приоритет по-прежнему сохранился: гарантирование кредита поставщику и покупателю являются основными финансовыми продуктами британского ЭКА.

На рисунке 2.5 отображены основные финансовые продукты, применяемые ЕСГД в настоящем.

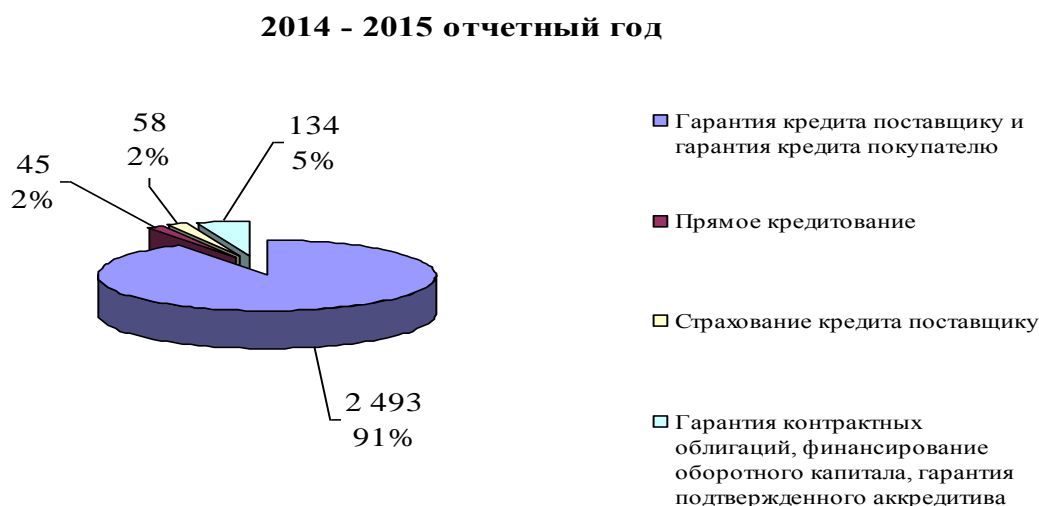


Рисунок 2.5. – Основные финансовые продукты ЕСГД в 2014 – 2015 отчетном году, млн ф. ст., %

Примечание 1 – На указанной диаграмме, как и в источнике, дана разбивка по основным инструментам ЕСГД, не выделяя отдельно такие финансовые продукты, как прямое страхование индивидуальных экспортных контрактов, страхование контрактных облигаций экспортера, предоставление гарантий в рамках кредитной линии. Более детальное описание указанных инструментов дано в приложении М к настоящему исследованию.

Примечание 2 – Под абсолютными значениями на рисунке указаны соответствующие доли в %.

Примечание 3 – Источник: собственная разработка на основе данных [139, р. 18].

Очевидно, что, несмотря на определенную диверсификацию инструментов стимулирования экспорта ЕСГД, средне- и долгосрочные операции по предоставлению гарантий банкам в рамках предоставленных кредитов продавцу и покупателю при продаже и покупке капитального оборудования соответственно сохраняют лидирующие позиции в финансовом портфеле британского

ЭКА. Более того, их доля увеличилась с 66 % в 2005 – 2006 отчетном году до 91 % в 2014 – 2015 году [139, р. 18; 172, р. 12]. Гарантии кредита поставщику и покупателю являются в целом традиционными финансовыми продуктами ЕСGD со сроком действия от 2 лет, вследствие чего на них распространяются требования Соглашения ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам о финансировании не более 85 % контрактной стоимости продукции. В рамках данных схем ЕСGD также работает непосредственно с банковскими структурами [184; 284].

В отношении нового финансового продукта ЕСGD – прямого кредитования – необходимо отметить два принципиальных момента. Во-первых, на данный продукт установлен лимит максимальной суммы всех выдаваемых кредитов в 3 млрд ф. ст. [200]. Однако пока было использовано лишь 45 млн ф. ст., или 1,5 % запланированного объема. Данный факт может свидетельствовать в том числе и о том, что покупатели (нерезиденты Великобритании) находят пока более выгодным обслуживание в рамках средне- и долгосрочного кредитования у собственных финансовых институтов (в стране назначения) либо у транснациональных банков (ТНБ).

Во-вторых, непосредственно британское ЭКА стремится действовать в рамках данной схемы через специально подобранные банки-агенты либо в партнерстве с наиболее надежными банками, а не кредитовать напрямую. В настоящее время из банков – партнеров ЕСGD в рамках данной схемы следует выделить такие крупные финансовые институты, как Banco Santander, Bank of China, Barclays Bank Group, Deutsche Bank, JPMorgan Chase Bank, Natixis, Societe Generale, The Bank of Tokyo-Mitsubishi UFJ, Ltd и др. В случае предоставления прямого кредита без посредников стоимость данного финансового продукта будет выше для кредитополучателя [200].

Как видим, ЕСGD сотрудничает с весьма надежными кредитно-финансовыми учреждениями в рамках рассматриваемой схемы.

Несмотря на то, что в рамках прямого кредитования ЕСGD традиционно стремится действовать посредством схемы «кредит – организации-нерезиденту», **каких-либо ограничений на кредитование резидентов-экспортеров ЕСGD не имеет.** Решение о приобретении экспортного кредита с государственным содействием является правом экспортера Великобритании. Однако ввиду значительной конкуренции на рынке банковского кредитования как для экспортеров, так и для покупателей предпочтительнее и дешевле получить кредит у ТНБ, а не непосредственно у британского ЭКА, но с одновременной гарантией последнего. В этой связи оправдан вывод о том, что само прямое кредитование с государственной поддержкой в Великобритании эволюционировало в поддержку нерезидентов, т. е. зарубежных покупателей. Эволюция такого финансового продукта, как прямое кредитование, рассмотрена в приложении Н.

Помимо отмеченных на рисунке 2.5 финансовых продуктов ЕСGD стоит также выделить схему рефинансирования, которая более подробно рассмотрена в приложении М к настоящему исследованию. Здесь можно отметить, что данная схема является своего рода «страхованием» от неблагоприятной конъюнк-

туры на международном рынке долгового и ссудного капитала [217]. Социальные функции перед развивающимися странами помогает выполнить схема конверсии долговых обязательств определенного перечня стран [195].

ЕСGD также задействован в лизинговых операциях, выполняя роль лизингодателя при поставках авиатехники. Кроме того, при поддержке подрядчиков крупных проектов со стороны ЕСGD поддерживаются в той или иной степени все участники цепочки создания стоимости: по оценкам, из 233 фирм, которые английское ЭКА поддержало напрямую в 2015 г., выгоду получают, по крайней мере, 6000 фирм. Более детальные оценки показывают, что в среднем 27 компаний получают выгоду косвенно при стимулировании экспорта и инвестиций 1 компании [139, p. 19].

Важно отметить также и тот факт, что ЕСGD осуществляется стимулирование не только производителей и поставщиков комплектующих. Британское ЭКА может также участвовать в поддержке посреднических структур, основной деятельностью которых является экспорт продукции, произведенной в Соединенном Королевстве.

Несмотря на тенденцию к диверсификации как финансовых продуктов, так и стимулируемого экспорта, основу деятельности ЕСGD по-прежнему составляет стимулирование капитальной продукции. Более того, только продукция аэрокосмического машиностроения составила в 2014–2015 отчетном году 35 %. В данном случае в основном речь идет о поставках самолетов компании Airbus и авиадвигателей компании Rolls-Royes. Вместе с тем имеет место тенденция к снижению доли поставок данной продукции: так, например, еще в 2011–2012 отчетном году она составляла 79 % [139, p. 22, таблица].

Географическая структура СТЭ британским ЭКА представлена в приложении П. В таблице П приведены данные об основных рынках, поставка продукции на которые либо реализация инвестиционных проектов на которых сопровождалась стимулирующими мероприятиями со стороны ЕСGD. Исходя из данных таблицы, видно, что из 10 ведущих стран – импортеров британской продукции стимулирование экспорта осуществлялось лишь в Китай и Ирландию. Остальные страны не являются ведущими торговыми партнерами Соединенного Королевства. Все государства – ведущие импортеры простимулированного экспорта являются развивающимися странами (за исключением Ирландии, Республики Корея).

Нами был проведен анализ на предмет того, какую долю занимает максимальный объем принятых ЕСGD обязательств по отношению к товарному экспорту в странах с наибольшим объемом предоставленного покрытия со стороны британского ЭКА. Результаты представлены в таблице 2.6.

Таблица 2.6. – Максимальный объем обязательств ECGD как % от товарного экспорта в соответствующую страну, млн долл. США

Страна	Экспорт товаров в 2014 г.	Максимальный объем обязательств ECGD	Максимальные обязательства ECGD как % от товарного экспорта
ОАЭ	10 539	618	5,9
Саудовская Аравия	6 873	391	5,7
Республика Корея	6 912	202	2,9
Китай	26 235	167	0,6
Индия	6 412	158	2,5
Индонезия	1 022	151	14,8
Шри-Ланка	276	142	51,3
Бразилия	3 798	138	3,6
Панама	298	91	30,7
Ирландия	29 319	66	0,2

Примечание 1 – Максимальный размер обязательств ECGD за отчетный период с 1 апреля 2014 г. по 31 марта 2015 г. был переведен в доллары США на основе рассчитанного среднего курса за 12 месяцев фунт стерлингов / доллар США = 0,876 по данным компании the OzForex Group [252].

Примечание 2 – Источник: собственная разработка на основе [139, р. 70–83; 260; 288].

Важно еще раз сделать оговорку, что в настоящей работе данные агентства ECGD приведены в соответствии с отчетным периодом с 1 апреля по 31 марта. Однако в целях сопоставимости мы полагаем возможным относить указанные данные к календарному году, предшествующему году окончания отчетного периода. Считаем, что данная погрешность не окажет принципиального влияния на результаты исследований.

По данным таблицы 2.6 очевидно, что в целом соотношение максимального размера обязательств ECGD в 2014–2015 отчетном году к товарному экспорту в 2014 г. в ведущие страны – импортеры простимулированных товаров, работ и услуг нельзя признать высоким. Высокие показатели в Шри-Ланке, Панаме и Индонезии (51,3 %; 30,7 %; 14,8 % соответственно) объяснимы преимущественно «конъюнктурными» факторами (строительство объектов инфраструктуры в Шри-Ланке, активизация поставок самолетов на рынок Панамы, поставки военной продукции в Индонезию) [139, р. 74, 78, 81, таблицы]. В остальном соотношение объемов обязательств ECGD и товарного экспорта в страны с наибольшим объемом простимулированного ECGD экспорта колебалось от 0,2 % в Ирландии до 5,9 % в ОАЭ*.

В таблице II приложения II также представлены виды продукции (работ, услуг, проектов), при поставке которой оказывалось финансовое содействие со

* Необходимо отметить, что малый показатель для Ирландии и относительно высокий показатель для ОАЭ можно объяснить причинами, не имеющими отношения напрямую к специфике стимулируемого экспорта. Для Ирландии это географическая близость, обеспечивающая долговременные устоявшиеся деловые связи. А в отношении ОАЭ речь следует вести о высокой доле в стимулировании проекта по строительству Всемирного торгового центра.

стороны ECGD. Как видим, стимулируются в основном поставки продукции обрабатывающей промышленности, инвестиционной продукции.

Вместе с тем по данным Ассоциации торговых палат Великобритании (что отображено на рисунке П), при экспорте в страны с максимальным объемом принятых обязательств ECGD доминирует поставка машин и транспортного оборудования (инвестиционной продукции). При этом данная категория продукции занимает доминирующее положение в экспорте в ОАЭ (59%), Саудовскую Аравию (44,9%), Китай (50%), Бразилию (42%); составляет значительную долю при экспорте в Индию (27%), Республику Корея (24%) [211].

Следовательно, можно сделать вывод о том, что в страны-импортеры с наибольшим объемом предоставленного ECGD покрытия Великобритания экспортирует те категории товаров, при экспорте которых оказывается наибольшее финансовое содействие, что в некоторой степени затрудняет определение непосредственно вклада инструментов стимулирования в развитие соответствующей структуры внешней торговли.

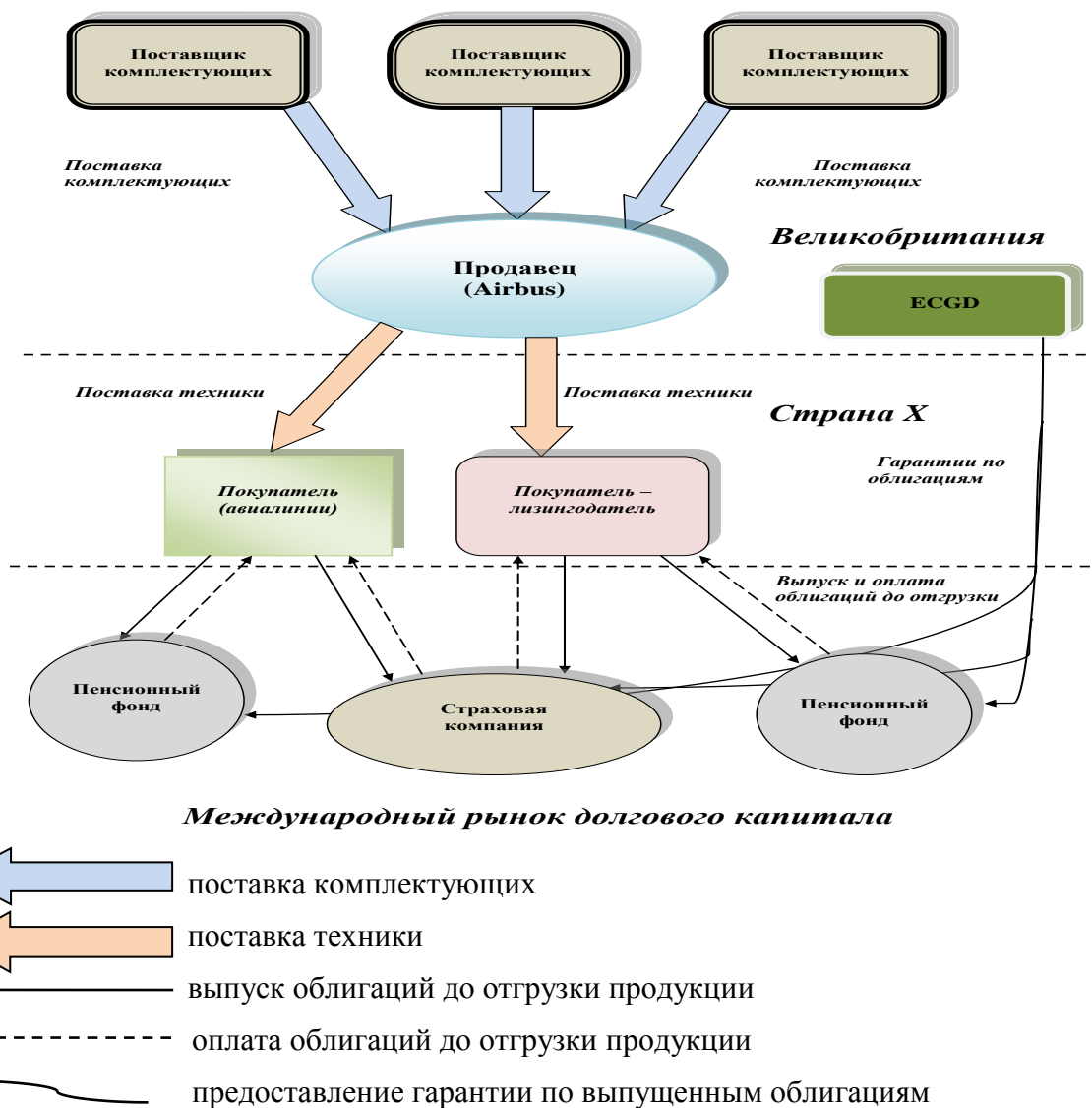


Рисунок 2.6. – Выход ECGD на международный рынок долгового капитала
Примечание – Источник: собственная разработка.

При выходе ECGD на международный рынок долгового капитала осуществляется стимулирование поставок капитального, полукapитального оборудования (semi-capital goods) стоимостью от 5 млн ф. ст. до 1 млрд ф. ст. и более и сопутствующих услуг. Под закупку данного оборудования запрашивается кредит со сроком погашения от 5 до 12 лет и более. Покупатель, которого условно можно представить авиалиниями либо компанией-лизингодателем за рубежом, осуществляет выпуск облигационных займов. При этом важно отметить, что эмиссия и оплата облигаций происходят до момента отгрузки продукции. Помимо традиционных участников международного рынка долгового капитала – специализированных финансовых институтов и коммерческих банков – новой тенденцией в последнее время становится участие на нем пенсионных фондов и страховых компаний. Усиление роли данных институтов на финансовых рынках будет подробнее рассмотрено нами ниже в настоящем разделе. Схема выхода ECGD на международный рынок долгового капитала в рамках средне- и долгосрочного финансирования поставок капитального оборудования приведена на рисунке 2.6.

Отдельный вопрос представляют операции перестрахования, особенно, когда речь идет о стимулировании совместно собранной техники. Перестраховочные операции могут осуществляться во взаимодействии с частным сектором, которому в свое время были переданы обязательства ECGD по страхованию краткосрочных экспортных кредитов. ECGD оставил за собой право осуществления операций перестрахования в отношении краткосрочных сделок в случае, если это отвечает национальным интересам. ECGD также сохранил за собой право взаимодействовать с ЭКА других стран в рамках операций перестрахования для финансирования заказов собранной в Великобритании и других странах техники и сопутствующих услуг. Таким образом, при взаимодействии с другими ЭКА формируется единый финансовый продукт и осуществляется совместное стимулирование экспорта. Например, поддержка Airbus со стороны ECGD предоставляется совместно с французским и немецким ЭКА в основном в соответствии с долями каждой страны в совокупном продукте. В отношении Великобритании указанная доля колеблется от 18 до 38 %. Эта поддержка основана на перестраховочном механизме, когда есть ЭКА-лидер, а остальные два ЭКА оказывают поддержку. Указанная доля английской компоненты соответствует стандартным 20 % в рамках требований ECGD при предоставлении основных финансовых продуктов [139, p. 19; 177; 178; 184; 200; 215; 216; 217; 219; 250; 284].

Помимо операций перестрахования, в отношении совместно собранной техники ECGD и ЭКА Германии и Франции также применяется схема сострахования, когда каждым ЭКА по отдельности страхуется лишь национальная составляющая часть в общей стоимости продукции.

Вместе с тем наши исследования показывают, что **совместное финансовое стимулирование в рамках стран – участниц единой интеграционной группировки (например, Великобритания, Германия, Франция в рамках ЕС) позволяет предоставлять намного меньше финансовых продуктов по сравнению с СТЭ каждой страны в отдельности.** И хотя страны – члены интегра-

ционной группировки взаимодействуют между собой по созданию единых «правил игры» в области содействия экспортерам (особенно, в рамках Еврокомиссии), ключевые вопросы они предпочитают решать самостоятельно. При этом подобного рода сотрудничество имеет в основном добровольный характер. Совместное стимулирование германского Euler Hermes (в рамках бюджетной программы Hermes cover), французского COFACE и британского ECGD позволяет предоставлять лишь два финансовых продукта: перестрахование и сострахование. В этой связи мы делаем вывод о том, что **в области СТЭ первичным должно оставаться соблюдение национальных интересов и реализация совместных программ лишь на принципах взаимной выгоды и партнерства после тщательного мониторинга каждой страной целесообразности участия в проекте.**

Начиная с 2011 г., ECGD активно использует инструменты краткосрочного финансирования (финансовые продукты со сроком до 2 лет). В рамках данного направления стимулируются поставки за рубеж, в частности, потребительских товаров: сырья, товаров длительного пользования и др. Данная продукция продается на основе краткосрочного кредита (как правило, до 1 года). При этом у экспортера возникают две основные проблемы:

- а) риск неплатежа со стороны контрагента;
- б) необходимость финансирования оборотного капитала (предотгрузочное финансирование – pre-shipment financing) и финансирования в период действия коммерческого кредита (финансирование после отгрузки товара).

Для этих целей ECGD разработал систему поддержки экспортеров при реализации продукции на срок менее 2 лет, рассматривая свою деятельность как дополнение финансовых продуктов коммерческих структур [139, p. 12, 25].

На сегодняшний день к краткосрочным финансовым продуктам в той или иной степени следует относить прямое страхование индивидуальных экспортных контрактов [216], гарантирование контрактных облигаций экспортера [178], страхование контрактных облигаций экспортера [177], финансирование оборотного капитала [219], гарантию подтвержденного аккредитива [248]. При этом такие финансовые продукты, как прямое страхование индивидуальных экспортных контрактов, гарантирование и страхование контрактных облигаций экспортера, имеют индивидуальные сроки в зависимости от условий внешне-торгового договора. Как видим, **финансирование оборотного капитала является вполне одобряемым финансовым продуктом краткосрочного характера с государственной поддержкой.** Именно своевременное пополнение оборотного капитала позволяет обеспечить ритмичную работу предприятия в краткосрочном периоде, особенно предприятия, заключающего множество контрактов на поставку. Данный вид содействия особо эффективен, когда экспортер заключает достаточно много экспортных контрактов либо когда стоимость изготовления продукции (и, как следствие, стоимость контракта) превышает обычное ее значение для данного вида продукции. Тем не менее этот финансовый продукт предусматривает лишь гарантию со стороны ECGD банку, осуществляющему прямое кредитование.

В зарубежных странах ЕСГД активно содействует инвестированию в нефтегазовую отрасль, объекты инфраструктуры и строительный сектор, в том числе в парки развлечений, иные развлекательные комплексы, дорожные мосты в сельской местности, терминалы аэропортов. В наибольшей степени динамичным представляется предоставление консалтинговых услуг: только за 2014-15 отчетный год количество запросов на предоставление консультаций со стороны ЕСГД удвоилось. Помимо стимулирования поставок техники, ЕСГД также осуществляет стимулирование поставок «сопутствующих» и «независимых» услуг: инжиниринговый консалтинг (engineering consultancy), проектное управление (project management), образовательные услуги и др. В связи с данным разнообразием стимулируемой ЕСГД продукции и услуг их покупатели также значительно различаются по правовому статусу. Ими могут быть в том числе органы государственного управления (при поставках в 2014–2015 отчетном году в Бахрейн, Замбию, Индонезию); дочерние структуры иностранных компаний (Бразилия); международные организации (делегация ЕС в Пакистане); научное учреждение (Национальный университет Сингапура) [139].

Стоит отметить, что ЕСГД функционирует в достаточно благоприятной институциональной среде. В рамках компетенции ведется сотрудничество не только с органами государственного управления, но и созданными структурами по содействию экспорту, находящимися в ведении правительства. Так, ЕСГД оказывается помощь (большей частью консультативного характера) Консультативным советом по экспортным гарантиям. Помощь оказывается по основным направлениям деятельности ЕСГД как органа государственного управления. Данные функции Консультативного совета предусмотрены Законом 1991 г. [210; 215]. Также в рамках компетенции ЕСГД тесно сотрудничает с Департаментом торговли и инвестиций Великобритании (United Kingdom Trade & Investment – UKTI), задача которого – оказывать информационную и консультативную поддержку как экспортерам и инвесторам – резидентам Великобритании за рубежом, так и потенциальным инвесторам в экономику Великобритании [287]. В значительной степени сотрудничеству ЕСГД и UKTI способствовало внедрение краткосрочных инструментов стимулирования экспорта ЕСГД, ориентированных, в частности, на представителей малого и среднего бизнеса. Это потребовало от ЕСГД внедрения достаточно «агрессивного» маркетинга собственной деятельности в том числе и за счет найма большего количества сотрудников из числа аналитиков и маркетологов. Задача UKTI в данном случае – поиск для ЕСГД наиболее прибыльных проектов за рубежом, имеющих значительный потенциал для английских экспортеров. **ЕСГД непосредственно участвует в закупках оборудования для данных проектов, однако не напрямую (это запрещено нормами ВТО), а косвенно предлагая наиболее выгодные способы финансового содействия [139, р. 24, 27].**

Являясь органом государственного управления, ЕСГД должен соблюдать как внутренние, так и международные стандарты в области влияния собственной деятельности на экологическую и социальную (ситуацию в области прав человека) составляющую экономического развития, обеспечивать практику устойчивого кредитования при предоставлении экспортных кредитов с госу-

дарственной поддержкой странам с низким уровнем дохода, а также содействовать пресечению практике подкупа иностранных должностных лиц применительно к государственной поддержке экспортных кредитов. В этой связи, как было отмечено в первой главе, в рамках ОЭСР были разработаны соответствующие нормативные документы, относящиеся к практике экспортного содействия государств-членов [264; 267; 272]. Мониторинг соблюдения ECGD как внутренних, так и международных нормативных документов в данных сферах осуществляет Консультативный совет по экспортным гарантиям.

Кроме того, при работе с наименее развитыми странами ECGD должен на постоянной основе консультироваться с Департаментом международного развития – ведущей организацией в Великобритании по работе и оказанию помощи наиболее бедным в экономическом отношении странам. Важным представляется тот факт, что в отношении беднейших стран ECGD может реструктурировать либо списать долги по согласованию с Парижским клубом официальных кредиторов, проводя таким способом в жизнь политику Великобритании по обеспечению международной финансовой стабильности [139; 197; 215].

Большое внимание в работе ECGD также уделяется соответствию перечня финансовых продуктов ECGD другим ЭКА с целью недопущения придания какой-либо стороне конкурентных преимуществ в области финансового содействия экспорту. Однако Британская ассоциация банкиров (British Bankers' Association), с которой также налажено тесное взаимодействие, отмечает, что если иные крупные ЭКА преследуют, в первую очередь, национальные интересы тех стран, экспорт которых они стимулируют, то ECGD опирается в большей степени на соответствие нормам ОЭСР и других организаций. Хотя диверсификацию финансовых продуктов (в особенности внедрение прямого кредитования) Ассоциация оценивает как положительный момент [139, p. 65, 69].

Следует быть весьма осторожным при подходе к оценке деятельности ЭКА с позиций их оценки по финансовым показателям. Ухудшение финансовых показателей ЭКА не свидетельствует о том, что ЭКА не справляется со своими задачами по стимулированию экспорта. Весьма возможно, что данное ухудшение происходит по причине того, что в процесс стимулирования оказывается вовлечено всё большее число коммерческих банков, которые замещают финансовые продукты ЭКА. Кроме того, вполне возможно, что финансовые продукты ЭКА замещают неспециализированные кредитные институты: страховые компании и пенсионные фонды. В этой связи представляется важным определить современное состояние и происходящие тенденции на рынке ссудного капитала Соединенного Королевства, а также проанализировать динамику важнейших финансовых показателей системообразующих банков данной страны, сопоставив с деятельностью ECGD. В таблице 2.7 отображена динамика показателей рынка ссудного капитала Великобритании.

Таблица 2.7. – Динамика показателей рынка ссудного капитала Великобритании, млрд ф. ст.

Год	Накопленные непогашенные обязательства по банковским кредитам частным нефинансовым корпорациям	Сумма непогашенных облигационных займов	Ссуды страховых компаний, пенсионных фондов	Авансы в рамках факторинга и дисконтирования счетов-фактур
2009	531	293	22	14
2010	479	290	23	15
2011	450	319	31	16
2012	427	371	34	16
2013	406	349	35	18
2014 (2кв)	399	318	36	19

Примечание 1 – Показатель банковского кредитования (накопленные непогашенные обязательства по банковским кредитам частным нефинансовым корпорациям) за 2014 г. включает июль и август (остальные данные представлены за два квартала 2014 г.).

Примечание 2 – Источник: составлено на основе [286].

Очевидно, что с 2009 г. наблюдалась понижающаяся тенденция в рамках банковского кредитования частных нефинансовых корпораций. Частично данную тенденцию нивелировала активизация эмиссий облигаций. Кроме того, активизировалось участие на рынке ссудного капитала страховых, факторинговых компаний, пенсионных фондов, которые (в особенности это касается пенсионных фондов и страховых организаций) не являются традиционными участниками данного сегмента финансового рынка.

Определенные в таблице 2.7 общие тенденции на рынке ссудного капитала мы сопоставили с динамикой принятых обязательств британского ЭКА. Несмотря на несопоставимость значений обязательств ECGD и основных показателей работы рынка ссудного капитала по абсолютным значениям, противоположная динамика изменения накопленных обязательств по банковским кредитам частными нефинансовыми корпорациями и деятельности ECGD позволяет сделать вывод о том, что с определенной долей вероятности могло иметь место в том числе замещение финансовых продуктов банковского сектора финансовыми продуктами ЭКА. Схожая динамика наблюдается между деятельностью английского ЭКА и накоплением облигационных займов, что свидетельствует об активизации рынка облигационных займов в целом. Данные тенденции отображены на рисунке 2.7.

В этой связи диверсификация финансовых продуктов ECGD в части работы по гарантированию и страхованию облигаций идет синхронно с общей тенденцией применения облигаций как средства займа.

В большей степени сопоставимыми по абсолютным значениям представляются динамика ссужаемого капитала страховыми компаниями и пенсионными фондами и деятельности ЭКА. Их схожесть вполне может свидетельствовать как об активизации конкуренции между ECGD, страховщиками и пенсионными фондами на рынке краткосрочных финансовых продуктов, так и об активизации партнерских отношений на рынке средне- и долгосрочных финансо-

вых услуг между ними. Хотя партнерство с коммерческими структурами является декларируемым приоритетом ECGD.

Кроме того, наблюдаемая активизация деятельности страховых компаний и пенсионных фондов по предоставлению заемного капитала вполне соответствует сделанному ранее выводу об усилении позиций указанных финансовых институтов на рынке ссудного капитала при имеющем место падении совокупного кредитования экономики страны. В целом это означает, что на финансовые продукты британского ЭКА появляется дополнительный спрос со стороны страховщиков и пенсионных фондов.

Что касается авансов в рамках факторинговых операций и дисконтирования инвойсов, то данные суммы не изменялись значительно на протяжении рассматриваемого временного периода. На рисунке 2.7 приведена динамика показателей рынка ссудного капитала Великобритании и совокупная стоимость обязательств ECGD.

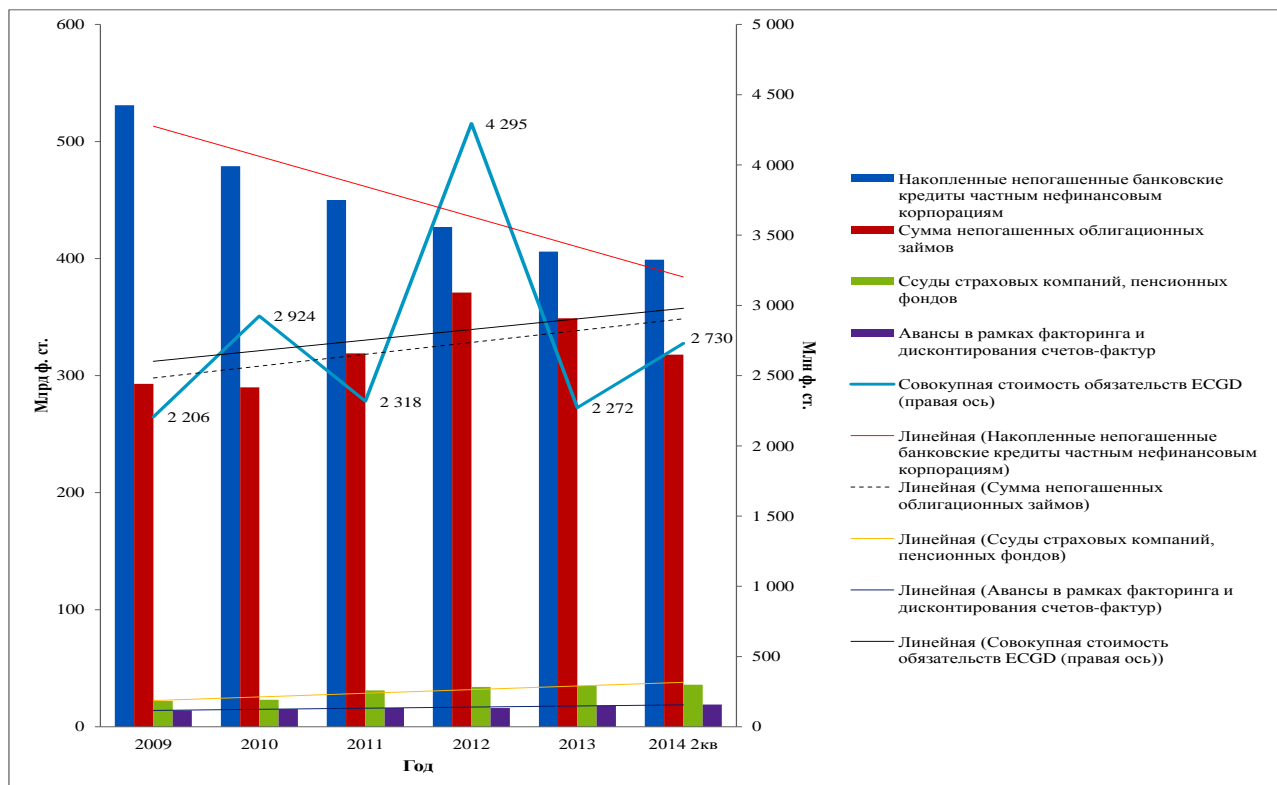


Рисунок 2.7. – Динамика показателей рынка ссудного капитала Великобритании и деятельности ECGD

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [134; 139; 286].

Нами было также определено, при какой конъюнктуре на рынке банковского кредитования происходит активизация деятельности ECGD. В этой связи мы определили динамику функционирования ECGD в банковской системе Великобритании в разрезе крупнейших игроков на рынке банковских продуктов.

Так, согласно октябрьскому отчету Банка Англии о тенденциях в области кредитования в 2014 г., порядка 70 % всех накопленных кредитов в Великобритании приходилось на следующие транснациональные банки (ТНБ): Вансо

Santander, Barclays, HSBC, Lloyds Banking Group, Nationwide и Royal Bank of Scotland [286].

Наше исследование заключалось в том, что из консолидированной отчетности крупнейших системообразующих банков Великобритании [127; 128; 129; 131; 132; 133; 135; 136; 137; 138; 143; 146; 150; 154; 155; 159; 163; 164] мы осуществили выборку доступных финансовых показателей деятельности **в пределах Великобритании**. В дальнейшем мы провели сопоставление данных показателей с показателями деятельности ECGD, поскольку в рамках практически всех финансовых продуктов ECGD в той или иной форме работает с резидентами Великобритании.

Следует отметить, что статус вышеуказанных банков как ТНБ создает определенные трудности в оценке деятельности данных банковских структур непосредственно в Соединенном Королевстве. Поскольку консолидированная отчетность отражает операции ТНБ по всему миру, данные об операциях в стране базирования отражаются в отчетах довольно выборочно [127; 132; 133; 136; 143; 146; 150; 154; 155; 159; 163; 164].

Кроме того, отдельные банки (например, Lloyds Banking Group) имели тенденцию не к дальнейшей интернационализации собственной деловой активности, а, наоборот, к сокращению числа стран базирования: к 2014 г. международное присутствие компании Lloyds Banking Group сократилось с 30 до 6 стран [137, р. 5]. Важнейшие дочерние компании банковской группы сосредоточены на внутреннем рынке Соединенного Королевства.

Также необходимо отметить, что, несмотря на то, что все вышеприведенные финансовые институты имеют универсальный характер и их деятельность диверсифицирована, всё же отдельные из них (как, например, Nationwide Building Society) в большей степени являются специализированными финансовыми учреждениями [135]. Вместе с тем возможность оставаться ключевым игроком на рынке кредитования во многом позволяет определять не только собственную кредитную стратегию, но и ситуацию на рынке кредитования Великобритании в целом. Так, например, в 2013 г. совокупные кредиты и авансы клиентам Nationwide Building Society составили 159,6 млрд ф. ст., что при совокупной стоимости накопленных обязательств по кредитам в 2013 г. в 406 млрд ф. ст. составило 39,3 % [131; 286]. Такая значительная доля объяснима, на наш взгляд, специализацией финансового института на ипотечном кредитовании, традиционно занимающем значительную долю в кредитном портфеле в любой развитой стране.

Основная деятельность Royal Bank of Scotland также сосредоточена в Великобритании: порядка 80 % совокупного дохода компания получает непосредственно в стране базирования [138]. Интересующий нас показатель – прибыль до уплаты налогов – отдельно по Великобритании не приводится. Следовательно, принимая во внимание значительное сосредоточение основной деятельности Royal Bank of Scotland, приведем данный показатель из консолидированной отчетности за рассматриваемый период аналогично Nationwide Business Society и Lloyds Banking Group. Данные представлены в таблице 2.8.

Таблица 2.8. – Прибыль до уплаты налогов, полученная в Великобритании основными системообразующими банками, млн ф. ст.

Год	Наименование банка					
	HSBC	Banco Santander	Barclays	Lloyds Banking Group	Nationwide Building Society	Royal Bank of Scotland
2009	1418	нет данных	710	1 042	190	-2647
2010	1611	нет данных	989	296	341	-399
2011	2285	1450	822	-3 751	285	-766
2012	-3317	1159	45	-606	166	-6052
2013	771	1240	535	415	168	-8849
2014	-35	1613	нет данных	1 762	677	2643

Примечание 1 – Информация по рассматриваемому показателю для Lloyds Banking Group, Nationwide Building Society, Royal Bank of Scotland отражает консолидированный показатель по банковской группе в целом.

Примечание 2 – Курс фунт стерлингов/евро – среднегодовой курс ЕЦБ в соответствующем году (для перевода данных Banco Santander в фунты стерлингов). Курс фунт стерлингов/доллар США – среднегодовой курс Налогового управления США (для перевода данных HSBC в фунты стерлингов) [297].

Примечание 3 – Источник: собственная разработка на основе [127; 128; 129; 131; 132; 133; 135; 136; 137; 138; 143; 146; 150; 154; 155; 159; 163; 164; 297].

Как видно из таблицы 2.8, динамика прибыли до уплаты налогов крупнейшими ТНБ Великобритании в самой Великобритании характеризовалась значительной неравномерностью. В рамках доступной информации по выборке с 2009 по 2014 гг. отрицательное значение прибыли до уплаты налогов наблюдалось в 9 случаях из 33, или в 27 % случаях. При этом многие отрицательные показатели в абсолютном выражении значительно превосходили положительные показатели прибыли. В дальнейшем полагаем целесообразным представить графически динамику прибылей крупнейших английских банков и прибыли ECGD. Поскольку английское ЭКА является бюджетной организацией, налогово-бюджетные взаимоотношения данной структуры, в том числе и уплата налоговых платежей, отличаются от коммерческих банков. В отчетной информационной базе ECGD из возможных показателей прибыли, которая в наибольшей степени приближена к показателю прибыли до уплаты налогов, фигурирует чистая операционная прибыль (net operating income). Сопоставление прибыли до уплаты налогов системообразующих банков Великобритании и чистой операционной прибыли ECGD представлено на рисунке 2.8.

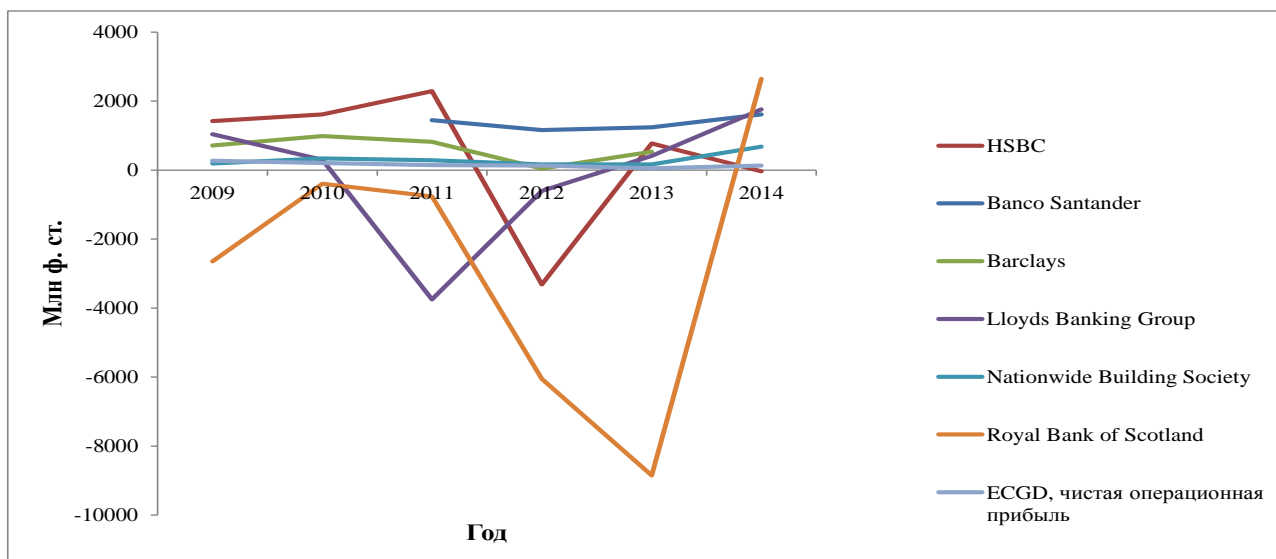


Рисунок 2.8. – Динамика прибыли до уплаты налогов системообразующих банков в Великобритании и чистой операционной прибыли ECGD, млн ф. ст.

Примечание 1 – Информация по рассматриваемому показателю для Lloyds Banking Group, Nationwide Building Society, Royal Bank of Scotland отражает консолидированный показатель по банковской группе в целом.

Примечание 2 – Источник: собственная разработка на основе [126; 127; 128; 129; 130; 131; 132; 133; 134; 135; 136; 137; 138; 139; 143; 146; 150; 154; 155; 159; 163; 164; 286; 297].

По графику, представленному на рисунке 2.8, с определенной долей условности, связанной, в первую очередь, с тем, что сопоставляются всё же различные показатели финансовой деятельности, можно сделать несколько выводов.

Во-первых, будучи организацией специализированной, ECGD демонстрирует намного более стабильные показатели основной деятельности по сравнению практически со всеми системообразующими банками. Невозможно количественно оценить эффект от того, что английское ЭКА является полноценным государственным учреждением, равно как и невозможно сделать выводов об успешности функционирования ECGD лишь на основе финансово-экономических показателей [139]. Однако совершенно очевидно, что имея статус государственного учреждения и широкую государственную (не только бюджетную) поддержку, ECGD в наименьшей степени подвержен динамике конъюнктуры на финансовых рынках.

Во-вторых, в условиях значительной волатильности показателей прибыли большинства крупнейших английских банков, сопровождающейся снижением накопленных обязательств по кредитам в экономике, можно утверждать, что финансовые продукты ECGD в настоящем, скорее, замещают нежелание коммерческих банков участвовать в кредитовании внешнеторговых операций с повышенным риском, тем самым выполняя свою основную функцию.

Важно сделать оговорку, что на международном уровне определенную сложность с оценкой ситуации в сфере внешнеторгового финансирования создает отсутствие организованных международных рынков предоставления услуг в рамках финансирования международной торговли, а также тот факт, что

информация о клиентах является коммерческой тайной и собственностью самого банка [174, р. 5].

2.2 Оказание содействия национальным экспортерам Германии

Представляется целесообразным и актуальным рассмотрение опыта Германии в области СТЭ. Германия значительно влияет на внешнеторговую политику партнеров по Европейскому союзу (ЕС). В этой связи существует мнение, в соответствии с которым меры, предпринимаемые Германией с целью стабилизации ситуации в еврозоне, можно рассматривать в качестве одного из вариантов стимулирования собственного экспорта [119, с. 55].

Исследование было структурировано следующим образом (аналогично изучению опыта Великобритании): анализ особенностей экспортной деятельности Германии, институты и применяемые инструменты стимулирования, финансово-экономическая среда.

2.2.1 Анализ экспортной деятельности Германии

На рисунке 2.9 представлена динамика экспортной квоты Германии с 2006 по 2016 гг.



Рисунок 2.9. – Динамика экспортной квоты Германии с 2006 по 2016 гг.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [218].

Как видно на рисунке 2.9, экспортная квота Германии с 2006 г. стабильно превышала 40 %. Исключением был лишь кризисный 2009 г. В целом высокие значения данного показателя (в сравнении, например, с Великобританией) в очередной раз свидетельствуют о значительной экспортной ориентации экономики страны.

Кроме того, очевидна повышательная тенденция экспортной квоты Германии, даже несмотря на незначительные спады в определенные периоды. Отечественные ученые-экономисты причину того, что «Германия реализует свой экспортный потенциал нарастающими темпами», видят в том числе в ориентации германских экспортеров преимущественно на конечного потребителя. Вследствие этого в экспорте преобладает готовая продукция [26, с. 26].

Динамика соотношения товарного экспорта и ВВП, а также динамика соотношения экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП Германии представлены в таблице 2.9. Так, данные указанной таблицы наглядно демонстрируют тот факт, что основу экспорта продукции промышленности Германии составляет экспорт продукции обрабатывающей промышленности.

Таблица 2.9. – Отдельные показатели соотношения экспорта и ВВП Германии с 2006 по 2016 гг.

Год	Экспорт товаров в текущих ценах, млн долл. США	Доля экспорта продукции обрабатывающей промышленности в товарном экспорте, %	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности, млн долл. США	ВВП в текущих рыночных ценах, млн долл. США	Соотношение товарного экспорта и ВВП, %	Соотношение экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП, %
2006	1 108 107	85	941 891	3 002 446	36,9	31,4
2007	1 321 214	83	1 096 608	3 439 954	38,4	31,9
2008	1 446 172	82	1 185 861	3 752 366	38,5	31,6
2009	1 120 041	82	918 434	3 418 005	32,8	26,9
2010	1 258 924	82	1 032 318	3 417 095	36,8	30,2
2011	1 473 985	83	1 223 408	3 757 698	39,2	32,6
2012	1 401 113	84	1 176 935	3 543 984	39,5	33,2
2013	1 445 067	84	1 213 856	3 752 514	38,5	32,3
2014	1 494 608	84	1 255 471	3 879 277	38,5	32,4
2015	1 326 765	84	1 114 483	3 363 600	39,4	33,1
2016	1 339 647	84	1 125 303	3 466 757	38,6	32,5

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [229; 253; 258].

Если экспортная квота Германии и Великобритании являются в целом сопоставимыми показателями, то такой показатель, как среднее соотношение товарного экспорта и ВВП Германии за период с 2006 по 2016 гг. (37,9 %), превосходит аналогичный показатель для Великобритании (16,9 %) в 2,2 раза. В свою очередь, среднее соотношение экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП Германии за рассматриваемый период (31,6 %) превосходит данный показатель по Великобритании (11,9 %) в 2,7 раза.

Исходя из сравнительно большого значения соотношения экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП, логично предположить, что в Германии приоритет в стимулировании отдается не только экспорту, но и непосредственно производству с целью последующей реализации продукции за рубежом. Отчасти в этом убеждают нас данные таблицы 2.10.

Таблица 2.10. – Экспорт продукции обрабатывающей промышленности как % от ВДС промышленности Германии за период с 2006 по 2016 гг.

Год	ВДС промышленности в текущих ценах, млн долл. США	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности в текущих ценах, млн долл. США	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности как % от ВДС промышленности
2006	818 190	941 891	115,1
2007	945 016	1 096 608	116,0
2008	1 014 876	1 185 861	116,8
2009	852 712	918 434	107,7
2010	927 471	1 032 318	111,3
2011	1 031 739	1 223 408	118,6
2012	977 874	1 176 935	120,4
2013	1 018 955	1 213 856	119,1
2014	1 065 817	1 255 471	117,8
2015	922 981	1 114 483	120,7
2016	950 275	1 125 303	118,4

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [240; 253; 258].

По данным таблицы 2.10 видно, что экспорт продукции обрабатывающей промышленности стабильно превышает ВДС промышленности в Германии. Как отмечалось выше, столь высокое значение рассматриваемого соотношения объяснимо, в частности, различием в системах статистического учета экспорта и ВДС промышленности (соответственно внешнеторговый учет и учет внутренних), отличием в системах ценообразования при экспорте и при поставках продукции на внутренний рынок, а также колебаниями курса национальной валюты. Вместе с тем данные таблицы 2.10 также свидетельствуют и о том, что экспорт продукции обрабатывающей промышленности в Германии вносит большой вклад в ВВП по сравнению с ВДС промышленного производства. Это еще одно свидетельство значимости поставок продукции обрабатывающей промышленности за рубеж для экономики страны.

Кроме того, значительный вклад в превышение показателя экспорта продукции обрабатывающей промышленности над ВДС промышленности вносит различный по времени цикл производства и цикл реализации продукции. Следовательно, по нашему мнению, соотношение показателя экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВДС промышленности нельзя в полной мере рассматривать как показатель, аналогичный экспортной квоте.

Этим, с нашей точки зрения, можно объяснить различие рассматриваемого выше соотношения и удельного веса экспорта продукции конкретной отрасли. Так, по данным исследований специалистов Deutsche Bank, удельный вес экспорта в производстве продукции автомобильной промышленности составил в 2012 г. 64,0 %; машиностроения – 62,4 %; электротехнической промышленности – 53,1 %; химической – 56,6 %; фармацевтической промышленности – 67,7 % [230, p. 14].

Нами было осуществлено сравнение динамики экспортной квоты (экспорта товаров и услуг в % от ВВП), товарного экспорта в % от ВВП, а также динамики экспорта продукции обрабатывающей промышленности в % от ВВП с 2006 по 2016 гг. Очевидно, что высокое значение соотношения экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП приводит к тому, что экспорт продукции обрабатывающей промышленности в значительной степени (намного большей по сравнению с Великобританией) определяет динамику экспортной квоты Германии [218; 229; 253; 258]. Данные представлены на рисунке 2.10.

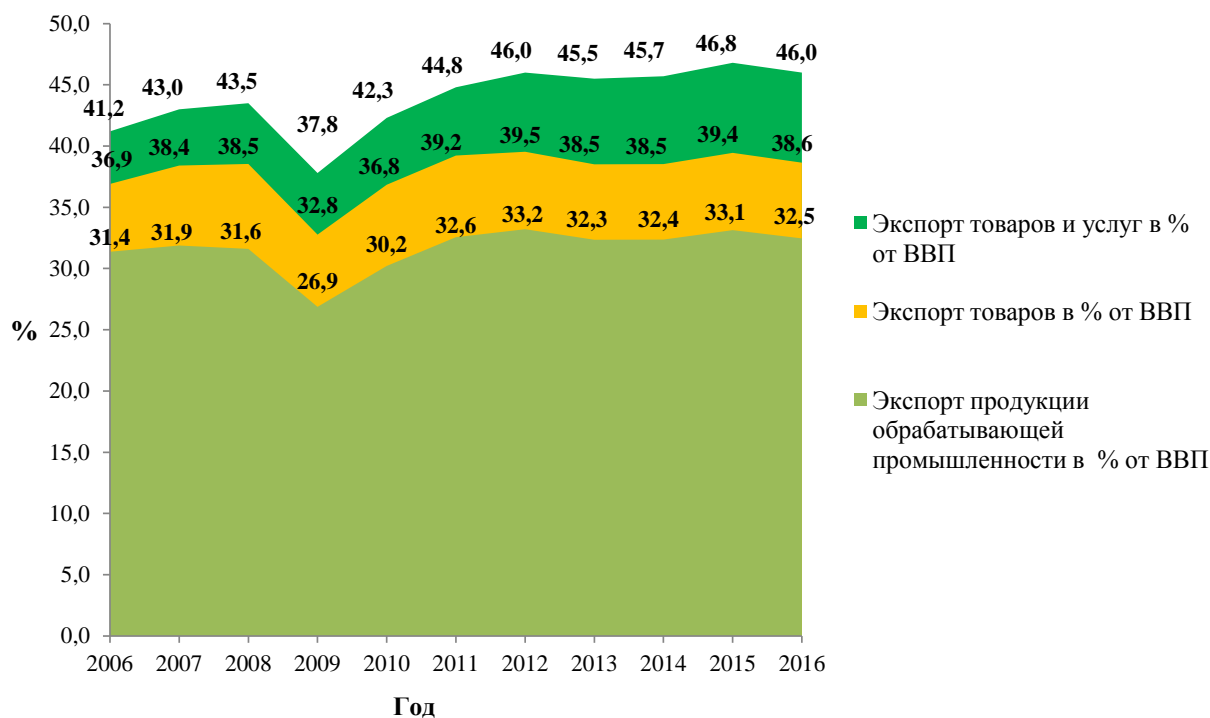


Рисунок 2.10. – Динамика экспорта товаров и услуг, товарного экспорта и экспорта продукции обрабатывающей промышленности Германии по отношению к ВВП с 2006 по 2016 гг.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [218; 229; 253; 258].

Динамика сальдо внешней торговли товарами Германии представлена на рисунке 2.11. За рассматриваемый период сальдо внешней торговли товарами Германии в каждом году являлось положительной величиной и в среднем с 2006 по 2016 гг. составило 245,8 млрд долл. США.

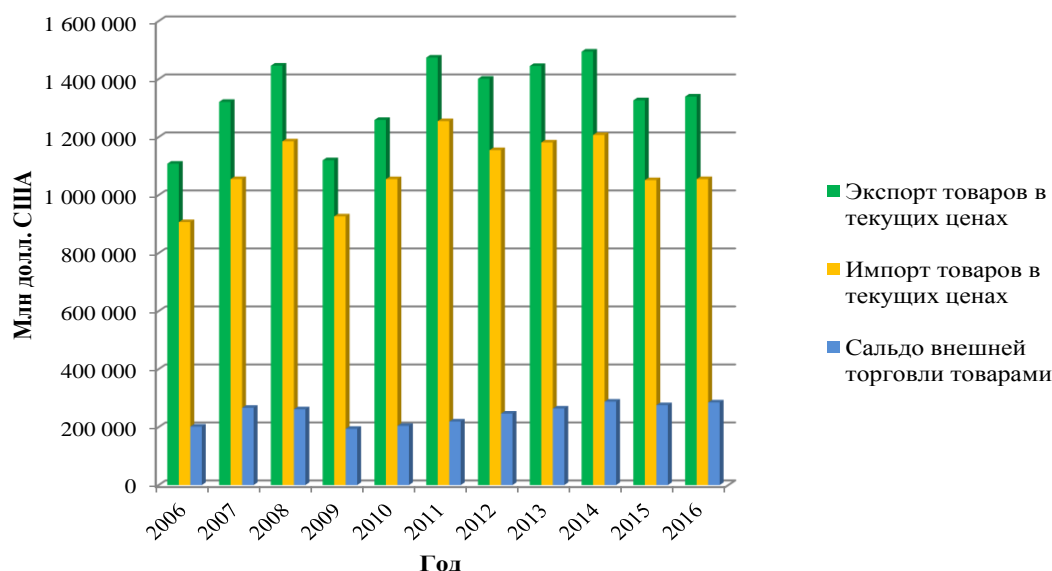


Рисунок 2.11. – Динамика сальдо внешней торговли товарами Германии с 2006 по 2016 гг., млн долл. США

Примечание – Источник: составлено на основе [258; 259].

Основными торговыми партнерами Германии, как и Великобритании, являются преимущественно крупные экономики ЕС, близлежащие государства, включая Польшу, а также США и Китай (основные партнеры по экспорту и импорту соответственно). Данные по экспорту и импорту в разрезе стран – основных торговых партнеров Германии отображены в таблице 2.11.

Таблица 2.11. – 10 основных торговых партнеров Германии в 2015 г., млн долл. США, %

Экспорт			Импорт		
Страна	Объем экспорта, млн долл. США	Удельный вес, %	Страна	Объем импорта, млн долл. США	Удельный вес, %
США	126 751	9,5	Китай	102 895	9,7
Франция	114 265	8,6	Нидерланды	97 744	9,3
Соединенное Королевство	99 017	7,4	Франция	74 370	7,0
Нидерланды	88 187	6,6	США	67 564	6,4
Китай	79 348	6,0	Италия	54 350	5,1
Италия	64 439	4,8	Польша	49 344	4,7
Австрия	64 319	4,8	Швейцария	48 475	4,6
Польша	57 787	4,3	Чехия	43 609	4,1
Швейцария	56 113	4,2	Соединенное Королевство	42 377	4,0
Бельгия	45 878	3,4	Австрия	41 299	3,9
Итого 10 стран	796 104	59,8	Итого 10 стран	622 027	58,9
Всего экспорт	1 331 194	100,0	Всего импорт	1 056 341	100,0

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [231].

По данным ЮНКТАД мы определили товарную структуру экспорта Германии и ее изменение в 2015 г. по отношению к 2005 г. Данные представлены в таблице 2.12.

Таблица 2.12. – Основные экспортируемые товары Германии в 2005 и 2015 гг.

2005 г.				2015 г.			
Код товара по SITC	Наименование товара	Стоимость экспорта в ценах FOB, млн долл. США	Доля в экспорте, %	Код товара по SITC	Наименование товара	Стоимость экспорта в ценах FOB, млн долл. США	Доля в экспорте, %
781	легковые автомобили	104 291	11,02	781	легковые автомобили	156 499	11,1
931	специальный код ООН (товары, не включенные в группы)	49 780	5,26	784	детали и принадлежности к автомобилям	58 061	4,1
784	детали и принадлежности к автомобилям	32 574	3,44	542	медикаменты	50 575	3,6
542	медикаменты	26 657	2,82	792	самолеты, космические корабли, оборудование для воздушных лайнеров	43 422	3,1
764	части для телекоммуникационного оборудования	23 537	2,49	772	реле	32 125	2,3
713	двигатели внутреннего сгорания	19 017	2,01	874	измерительные приборы	30 862	2,2
772	реле	18 770	1,98	541	медикаменты, за исключением GRP542	27 524	1,9
792	самолеты, космические корабли, оборудование для воздушных лайнеров	18 626	1,97	713	двигатели внутреннего сгорания	27 039	1,9
874	измерительные приборы	18 464	1,95	728	прочие машины для промышленности	24 990	1,8
752	платы компьютерные	17 168	1,81	743	насосы, центрифуги и т. д.	22 205	1,6
Итого:		328 884	34,75	Итого:		473 302	33,6

Примечание – Источник: составлено на основе [290; 292].

Из таблицы 2.12 четко видно, что товарный экспорт Германии традиционно имеет ярко выраженный инвестиционный характер. При этом необходимо отметить тот факт, что с 2005 г. структура экспорта Германии в отношении лидирующих товарных позиций осталась практически без изменений.

Важно также отметить и то, что, в отличие от Великобритании, экспорт Германии не является настолько концентрированным. Так, если по итогам 2015 г. на первые десять экспортных позиций Великобритании по МСТК (SITC) приходилось 43,1 % совокупного экспорта и при этом наблюдалась тен-

денция роста рассматриваемой доли по отношению к предыдущему периоду, то для Германии доля первых десяти экспортных позиций в 2015 г. была значительно ниже (33,6 %) и оставалась примерно на одном уровне с 2005 г.

Также германский экспорт является в меньшей степени концентрированным в страновом разрезе: если на 10 основных торговых партнеров Великобритании приходится порядка 65 % совокупного экспорта, то аналогичный показатель для Германии находится в пределах 60 %. При этом если на два основных торговых партнера Великобритании как по экспорту, так и по импорту приходится 25 % совокупного экспорта и импорта, то для Германии данный показатель не превышает 20 %.

На основании проведенного анализа можно сделать вывод о том, что весьма диверсифицированная структура экспорта Германии (преимущественно в продуктовом отношении) с достаточно высокой долей экспорта продукции обрабатывающей промышленности создает значительные предпосылки для реализации политики СТЭ [8, с. 51].

И, несмотря на то, что результаты предшествующего исследования по Великобритании показали отсутствие какого-либо влияния стимулирования экспорта на структуру внешней торговли на макроуровне, очевидно, что любые программы в области содействия экспорту исходят, в первую очередь, из ситуации с внешней торговлей в целом и структурно связаны с ней (по крайней мере, призваны быть связанными).

2.2.2 Стимулирования товарного экспорта посредством бюджетной программы и дочерней организации банковской группы

С институциональной точки зрения система стимулирования экспорта в Германии представляется более сложной по сравнению с Великобританией ввиду того, что в данном процессе принимает участие не единое ЭКА для целей СТЭ, а несколько организаций, в том числе и такая структура, как «рыночное окно» («market window»), специфика которой в целом была детально рассмотрена нами в первой главе настоящей работы.

Стимулирование экспорта Германии посредством кредитно-финансовых инструментов занимает лидирующие позиции не только в рамках проводимой внешне-торговой политики, но и макроэкономической политики в целом. Так, например, эксперты оценивают долю кредитных ресурсов, мобилизуемых государством для целей содействия экспортерам, в **27 %** всех мобилизуемых на ежегодной основе кредитных средств, направляемых на государственную поддержку в целом. При этом речь идет о практике государственного финансирования иностранных участников внешнеэкономической деятельности [97, с. 116].

Центральное звено в системе стимулирования экспорта представляет Официальная схема экспортного гарантирования (Official Export Guarantee Scheme), которая сокращенно называется Hermes cover. Основными инструментами, которые предоставляются в рамках данной схемы, являются экспортное страхование и гарантирование (более подробно о финансовых инструментах см. приложение Р). При этом Федеральное Правительство доверило оперативное управление финансовыми ресурсами в рамках данной схемы консорциуму, состоящему из двух компаний: Euler Hermes Kreditversicherungs-AG (далее – Euler Hermes) и PricewaterhouseCoopers AG (далее – PwC AG) [14; 165; 214].

Важно сразу оговориться, что Официальная схема экспортного гарантирования **является полностью бюджетной**. Иными словами, ни Euler Hermes, ни PwC AG не участвуют в ней своим капиталом. В этой связи представляется ошибочной точка зрения, изложенная в источнике [14, с. 99], о том, что «ключевая роль в государственной системе финансовой поддержки экспорта» в Германии «отведена страховому обществу Euler Hermes...». В данном случае как Euler Hermes, так и PwC AG являются лишь агентами Федерального Правительства по предоставлению гарантий и страхованию от имени и за счет государства.

Кроме того, не совсем достоверной является информация, содержащаяся на официальном сайте ОЭСР [214], о том, что Euler Hermes представляет собой ведущего партнера в консорциуме.

Более детальный анализ программы Hermes cover показывает, что существуют подпрограммы, в которых ведущим партнером выступает PwC (например, одной из таких подпрограмм является предоставление гарантийного покрытия под необеспеченные кредиты при реализации проектов, связанных с сырьевой продукцией, и покрытие германских ПИИ)* [156; 160; 165].

В капитале Euler Hermes 90 % принадлежит крупнейшей в стране страховой группе Allianz AG. Предоставление покрытия малому и среднему бизнесу занимает первоочередное место в политике консорциума. Ввиду этого доля МСП составляет 2/3 совокупного гарантийного и страхового покрытия [97, с. 116]. В этой связи в отношении Германии справедливо мнение А. Менделовица о том, что эра «национальных чемпионов», борющихся за более успешные продажи на внешних рынках, подошла к концу [256, р. 163].

Первоначально заявления, поступающие на предоставление покрытия[†], рассматриваются консорциумом. Он уполномочен принимать решения о предоставлении покрытия на стоимость до 5 млн евро, действуя в рамках руководящих указаний Межминистерского комитета по экспортным гарантиям [14, с. 99; 214]. Решения о предоставлении покрытия по большим суммам, а также вопросы стратегического характера рассматриваются непосредственно Межминистерским комитетом [14, с. 99; 214], ведущим министерством которого и одновременно органом госуправления, реализующим решения Федерального Правительства в рамках Межминистерского комитета, является Федеральное министерство экономики и энергетики[‡] [165].

В таблице 2.13 приведены ключевые показатели программы Hermes cover с 1950 по 2016 гг.

* Вместе с тем по основным направлениям стимулирования экспорта при реализации программы Hermes cover ведущая роль, безусловно, принадлежит компании Euler Hermes. В этой связи при анализе рассматриваемой программы полагали бы целесообразным сделать соответствующую оговорку на некоторые подпрограммы, где окончательное решение принимает PwC AG.

[†] В дальнейшем для удобства слово «покрытие» (cover) будет использовано нами как для обозначения гарантийного, так и страхового покрытия экспортных контрактов.

[‡] Межминистерский комитет состоит из группы министерств: Федеральное министерство экономики и энергетики (ведущее министерство в комитете), Федеральное министерство финансов, Министерство иностранных дел, Федеральное министерство экономического сотрудничества и развития. Кроме того, в состав комитета формально входят представители консорциума по предоставлению покрытия – Euler Hermes и PwC AG, а также представители экспортных отраслей промышленности, банковского сектора, банка развития KfW, общества кредитования экспорта АКА, Федерального ревизионного управления (Federal Audit Office) [165, р. 17].

Таблица 2.13. – Ключевые показатели программы Hermes cover с 1950 по 2016 гг.

Год	Совокупный экспорт, млрд евро	Стоимость выданных гарантий, млрд евро	Процент покрытия совокупного экспорта, %	Законодательно установленный максимальный объем покрытия, млрд евро	Использованная часть максимального объема покрытия, млрд евро	Непогашенные суммы в зоне риска, млрд евро
1950	4,3	0,2	3,6	0,3	0,3	-
1955	13,1	1,6	12,5	3,8	2,5	-
1960	24,5	2,4	9,6	6,1	5,2	-
1965	36,7	2,8	7,5	8,7	8,1	-
1970	64,1	4,9	7,7	13,8	12,9	-
1975	113,3	10,1	8,9	30,7	25,0	-
1980	179,2	14,6	8,1	76,7	59,6	-
1985	274,6	15,9	5,8	99,7	80,9	-
1990	348,0	13,7	3,9	81,8	68,3	-
1991	340,4	19,3	5,7	84,4	77,6	-
1992	342,8	20,0	5,8	92,0	82,3	-
1993	321,3	17,2	5,4	92,0	85,2	-
1994	353,1	17,1	4,8	97,1	92,1	-
1995	383,2	17,1	4,5	99,7	91,9	-
1996	403,4	18,1	4,5	99,7	97,1	-
1997	453,8	18,8	4,1	102,3	99,1	58,0
1998	488,4	15,4	3,2	109,9	100,9	56,6
1999	507,2	13,6	2,7	112,5	101,1	54,2
2000	596,9	19,5	3,3	112,5	106,1	56,5
2001	640,6	16,6	2,6	117,6	102,7	55,2
2002	647,0	16,4	2,5	117,6	103,0	52,4
2003	661,6	16,0	2,4	117,0	102,9	51,6
2004	733,5	21,1	2,9	117,0	103,2	54,0

Окончание таблицы 2.13.

2005	786,2	19,8	2,5	117,0	104,9	56,7
2006	893,6	20,6	2,3	117,0	98,4	58,8
2007	969,1	17,0	1,8	117,0	96,7	58,1
2008	994,9	20,7	2,1	117,0	101,3	62,3
2009	808,2	22,4	2,8	117,0	107,8	66,0
2010	959,5	32,5	3,4	120,0	107,5	76,4
2011	1 060,2	29,8	2,8	135,0	116,6	82,3
2012	1 097,4	29,1	2,6	135,0	124,9	85,2
2013	1 093,9	27,9	2,6	145,0	129,1	87,7
2014	1 133,5	24,8	2,2	165,0	134,1	88,5
2015	1 195,9	25,8	2,2	160,0	132,8	92,4
2016	1 207,0	20,6	1,7	160,0	128,6	89,8

Примечание 1 – Начиная с 1989 г. показатели Hermes cover включают данные по Восточной Германии (ГДР).

Примечание 2 – В колонке «Использованная часть максимального объема покрытия, млрд евро» отражена стоимость предоставленного покрытия в пределах законодательно установленного лимита. Однако по данному показателю нельзя достоверно определить суммы средств, которые находятся под риском не возврата. Это объясняется тем, что в данную стоимость включены суммы возмещений и других платежей, которые предполагаются к осуществлению в рамках мер, связанных пересмотром условий и изменением структуры долговых обязательств. В этой связи с конца 1997 г. Федеральное Правительство стало отдельно учитывать суммы, фактически подверженные риску не возврата.

Примечание 3 – Источник: составлено на основе [156; 171].

Исследование показывает весьма высокую важность программы Hermes cover в общей системе стимулирования экспорта в Германии, хотя она и не предусматривает такого инструмента содействия, как прямое кредитование. Исследование специфики данной программы было отражено нами в работе [8].

Как видно из таблицы 2.13, программа Hermes cover начала применяться в целях стимулирования немецкого экспорта весьма давно – с 1949 г., когда фирмам крайне сложно было найти частных страховщиков экспортных рисков. Очевидно, что с 1950 г. имеет место постепенное снижение процента покрытого экспорта в рамках программы. Значительная доля простимулированного экспорта имела место в первые десятилетия функционирования программы. Так, в 1955 г. данный процент составил 12,5 %; в 1960 г. – 9,6 %; в 1975 г. – 8,9 %. Нынешнее значение рассматриваемого показателя в 1,7 % сопоставимо с аналогичным в Великобритании, США. В этой связи целесообразно обратиться к мнению А. Менделовица, который полагает, что именно США фактически инициировали политику постепенного снижения уровня предоставления государственной поддержки экспортного кредитования [256, р. 161]. Как видим, аналогичная ситуация за довольно продолжительный промежуток времени наблюдается и на рынке предоставления государственного страхового и гарантийного покрытия в Германии.

Представленные в таблице 2.13 данные о доле покрытия совокупного германского экспорта программой Hermes cover в целом ниже и намного менее волатильны, например, чем данные о соотношении вновь выданных гарантий австрийским ЭКА ОеКВ и товарным экспортом Австрии, представленные в работе Эггера и Урла [205, р. 403, рисунок], что свидетельствует о большей стабильности функционирования программы Hermes cover. При этом важно оговориться, что мы сопоставляем данные бюджетной программы и деятельности ЭКА – близкими, но не равносильными с точки зрения СТЭ источниками получения государственных гарантий.

В зарубежной литературе достаточно много внимания уделяется роли ЭКА в реализации антикризисной политики и стимулированию ими деловой активности [174; 199]. Поскольку управление программой Hermes cover осуществляется при непосредственном участии германского ЭКА Euler Hermes совместно с Федеральным Правительством, то целесообразно рассмотреть показатель предоставленного покрытия в периоды экономических кризисов.

Например, в период восстановления экономики ФРГ в 50-е гг. объем предоставленных правительственных гарантий финансовым структурам и страхования экспортерам вырос в 3 – 4 раза (см. таблицу 2.13). В период кризиса 70-х гг., явившегося последствием нефтяного шока, объемы германского экспорта выросли значительно (с 64,1 млрд евро до 113,3 млрд евро в первой половине 70-х гг. и до 179,2 млрд евро в 1980 г.). Объемы предоставленных за этот же период правительственных гарантий и страхового покрытия экспортерам почти утроились (с 4,9 до 14,6 млрд евро). Однако в процентном отношении доля простимулированного экспорта практически не менялась. Начало 90-х гг. характеризовалось сложным процессом объединения Германии. В этот период наблюдалось в том числе снижение экспорта в абсолютном выражении.

Однако, несмотря на то, что спад экспортных поставок наблюдался в течение нескольких последовательных лет (с 1990 по 1993 гг. при незначительном увеличении в 1992 г.), объем вновь выданных правительственных гарантий увеличился значительно лишь в 1991 г., впоследствии даже начав уменьшаться с 1992 г.

Экспорт Германии оказался мало чувствителен к кризису 1997–1998 гг., продолжая поступательный рост. Более того, в 1998 г. произошло сокращение стоимостного объема предоставленных правительственных гарантий и, соответственно, снижение доли простимулированного экспорта. Это может свидетельствовать об активизации финансирования частными страховщиками в этот период, особенно с учетом роста экспортных поставок.

Что касается современного кризиса 2008–2009 гг., то в данном случае при снижении экспорта в 2009 г. произошло увеличение выданных гарантий в этом же году, увеличив долю покрытия в экспорте. В период посткризисного 2010 г. объем предоставленных гарантий и страхования вырос на 45 % (с 22,4 млрд евро до 32,5 млрд евро).

Таким образом, на основе анализа данных объемов предоставляемой поддержки экспортерам в период экономических спадов в Германии можно сделать вывод о том, что финансовое стимулирование, в действительности, является одним из инструментов антикризисной политики. Вместе с тем данный инструмент, в отличие от иных макроэкономических (включающих операции с учетной ставкой, регулированием бюджетных и валютных отношений, таможенно-тарифного регулирования), ориентирован, в первую очередь, на ситуацию непосредственно с экспортом, а не на макроэкономическую ситуацию в целом. В этом отношении период 1998 г. является весьма показательным: при практически нулевом росте ВДС промышленности (0,1 %) [239] объем экспорта вырос на 7,6 %, а объем покрытия сократился на 18 % (см. таблицу 2.13).

Кроме того, проводимое нами исследование показало, что непосредственное увеличение гарантийного и страхового покрытия может и не восприниматься как антикризисная мера. Например, в кризисный период может наблюдаться и сокращение покрытия, но при этом будет увеличиваться доля финансирования краткосрочных сделок, стимулирование которых традиционно считается прерогативой частного сектора.

Важно отметить, что деятельность всех выделенных нами в первой главе типов ЭКА для целей СТЭ невозможно сопоставлять со статьями бюджетных расходов. Это объяснимо тем, что при любом типе ЭКА для целей СТЭ всегда присутствует часть средств, которая была получена непосредственно самим ЭКА.

В случае же программы Hermes cover мы имеем дело исключительно со средствами, выделенными из бюджета. Это позволило нам провести исследование на предмет того, какую долю в совокупных бюджетных расходах занимают расходы в рамках программы Hermes cover. Необходимо отметить, что программа Hermes cover рассчитана на получение чистого бюджетного дохода (т. е.

превышение дохода от предоставления гарантий и страхования над совокупными расходами по реализации программы).

При этом в статьях бюджета мы выделили отдельные статьи, расходы по которым сопоставимы с расходами в рамках программы Hermes cover. Данные приведены в таблице 2.14.

Таблица 2.14. – Данные по бюджетным расходам в рамках программы Hermes cover и отдельным расходным статьям федерального бюджета Германии, млн евро

Наименование расходной статьи бюджета	Год				
	2010	2011	2012	2013	2014
Расходы федерального бюджета, всего	303 658	296 228	306 775	307 843	295 486
Из них:					
Экономическое сотрудничество и развитие	5 887	5 931	6 243	5 899	6 380
Правительственные структуры, центральная администрация	6 240	6 369	5 921	13 205	13 738
Образование на федеральном уровне	1 382	1 584	1 747	2 686	2 635
Расходы на НИОКР	8 940	9 361	9 844	10 150	10 214
Страхование по безработице (включая кредиты/субсидии Федеральному агентству занятости)	7 927	8 046	7 238	данные не выделены в отдельную статью	данные не выделены в отдельную статью
Здравоохранение, окружающая среда, спорт, рекреация	1 255	1 335	1 398	1 633	1 889
Региональная поддержка производителей сельскохозяйственной продукции, продуктов питания, продукции лесного хозяйства, поставщиков воды, торговых организаций	811	937	817	796	710
Гарантии производителям сельскохозяйственной продукции, продуктов питания, продукции лесного хозяйства, поставщикам воды, торговым организациям	805	797	801	данные не выделены в отдельную статью	данные не выделены в отдельную статью
Дорожное строительство	6 341	6 115	6 107	7 399	7 852
Федеральный железнодорожный фонд (с 2013 года совместно со статьей «общественный транспорт»)	5 223	5 020	5 174	4 597	4 274
Расходы в рамках Hermes cover	358	492	363	318	589

Примечание – Источник: составлено на основе [165; 220; 221; 222; 223; 241].

По данным таблицы 2.14 очевидно, что расходы в рамках программы Hermes cover занимают весьма незначительную долю в расходной части федерального бюджета Германии и **несопоставимы с долей экспорта в ВВП (экспортной квотой)**. По нашим расчетам, в среднем за рассматриваемый период доля расходов на Hermes cover составила всего **0,14 %** средних расходов федерального бюджета за период.

Весьма полезными с практической точки зрения могут оказаться сопоставления расходов бюджета по предоставлению гарантий и страхования экспортерам и их обслуживающим банкам и такой расходной статьи бюджета, как «Экономическое сотрудничество и развитие», поскольку конечной целью финансового содействия экспортерам как раз и является установление долговременных партнерских отношений между ФРГ и странами назначения экспортируемой продукции либо странами – реципиентами инвестиций в рамках проектного финансирования за рубежом. Так, данное соотношение в среднем за период составило 7 %, при том, что в 2014 г. указанное соотношение составило почти 9,2 %. Также фактически «в одной связке» идут программы по стимулированию экспорта и развитию НИОКР, поскольку общепризнано, что современная концепция стимулирования должна быть рассчитана на экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью (к аналогичным выводам в отношении белорусской практики мы приходим в работе [9]). Соотношение расходов на стимулирование экспорта и развитие НИОКР составило в среднем за рассматриваемый период 4,4 %. Кроме того, аналогично предыдущему показателю, в данном случае в 2014 г. также было достигнуто наивысшее значение за рассматриваемый период – почти 5,8 %.

В наибольшей степени сопоставимыми представляются расходы по реализации программы Hermes cover и выделению средств в рамках поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, продуктов питания, продукции лесного хозяйства, поставщиков воды в регионах, а также предоставления гарантий указанным производителям: среднее соотношение с региональной поддержкой за период составило 52,8 % при 83 % в 2014 г. и 50,5 % с предоставлением гарантий (без учета 2013 и 2014 гг.).

Таким образом, можно сделать вывод, что суммы, затрачиваемые на управление бюджетной программой Hermes cover, в наибольшей степени сопоставимы с суммами, предусматриваемыми на оказание поддержки производителям сельскохозяйственной продукции, продуктов питания и др., а также расходами по статьям «Экономическое сотрудничество и развитие», расходами на НИОКР, т. е. в некоторой степени схожими по функциональному назначению расходными статьями федерального бюджета.

Эффективности функционирования программы Hermes cover уделяется повышенное внимание. Так, в 2014 г. годовой финансовый результат составил 309,3 млн евро чистого бюджетного дохода. При этом 2014 г. составил 16-й последовательный год, за который программа Hermes cover принесла чистый доход бюджету. В этой связи крайне важным представляется тот факт, что в соответствии с мнением экспертов-практиков, работающих с программой, использование Hermes cover в качестве метода стимулирования экспорта **не является субсидией**, поскольку доходы от сборов и возвратов ранее уплаченных претензий финансируют выплату претензий и административные расходы в долгосрочной перспективе [165, р. 13, 17].

Данный подход является крайне важным в контексте использования отечественных методов стимулирования экспорта, особенно если речь идет об Указах Президента Республики Беларусь № 466 и № 534 [68; 76]. В работе [9]

мы констатировали, что эффективность действующих мер стимулирования органами государственного управления не рассматривается. Возможные пути решения данной проблемы были обоснованы в работах [7; 9; 35] и будут более детально рассмотрены нами ниже.

Кроме того, построение налогово-бюджетной политики по принципу эффективности детально рассматривается и отечественными учеными-экономистами [116, с. 14]. Такой подход к государственным финансам является весьма актуальным и, как показывает опыт Германии, применим в развитых странах.

Следует отметить, что, как и в случае с Великобританией, в отношении программы Hermes cover не выделяются отдельным статистическим учетом стоимость покрытия при поставках в рамках проектов и при единичных экспортных поставках, не связанных с проектами за рубежом. Однако указывается, что из всего объема покрытия в 2014 г. предоставление гарантий и страхования единичных сделок составило 13,5 млрд евро (54,5 %) и 11,3 млрд евро (45,5 %) составило покрытие «длинных» контрактов (будь то при реализации проектов либо при реализации законтрактованной продукции несколькими отгрузками – spread policies) [165, р. 12]. Вместе с тем и в данном случае следует отметить, что единичные экспортные сделки могут являться частью поставок в рамках проектов. Следовательно, в случае программы Hermes cover достоверного вывода о доле проектного финансирования в общем объеме финансирования сделать невозможно.

Тем не менее важно отметить, что на соотношение единичных сделок и проектного финансирования может влиять в том числе тот факт, что долгосрочное проектное финансирование (в части прямого кредитования) в Германии предоставляется отдельным финансовым учреждением – банком KfW – Iprex bank [9, с. 47–48], деятельность которого будет рассмотрена ниже.

Несмотря на то, что значимость экспорта продукции обрабатывающей промышленности (поставки с увеличенным сроком оплаты) весьма высока для Германии, в правительственной программе Hermes cover преобладает покрытие краткосрочных сделок: 14,1 млрд евро против 10,7 млрд евро покрытия долгосрочных контрактов в 2014 г. (при этом под краткосрочными сделками в данном случае понимаются сделки с кредитным периодом менее 360 дней) [165, р. 12].

Структура покрытия в рамках программы Hermes cover в зависимости от сроков в 2010 и 2014 гг. соответственно представлена на рисунках 2.12 и 2.13.

Полагаем, что с точки зрения ОЭСР тот факт, что в рамках Hermes cover краткосрочным покрытием считается покрытие до 1 года, представляет определенную сложность, поскольку нормы Соглашения ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам (Соглашения ОЭСР) рассчитаны на финансовые продукты, предоставляемые на срок от 2 лет. Соответственно, в данном случае с позиции ОЭСР более удобным было бы отнесение к краткосрочным также и финансовых сделок с периодом от 1 до 2 лет.

2010 год



Рисунок 2.12. – Структура экспортного покрытия Hermes cover в зависимости от сроков предоставления финансовых продуктов в 2010 г., %

Примечание – Источник: составлено на основе [147, р. 72].

2014 год

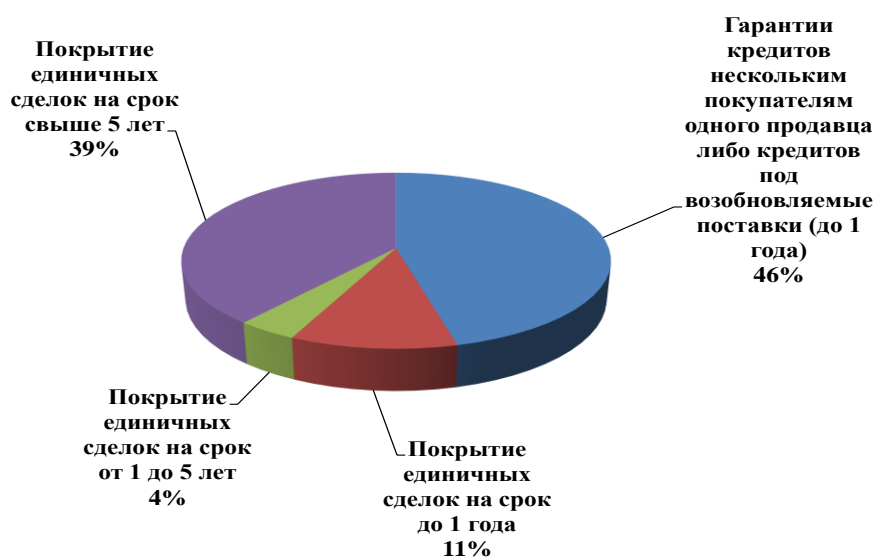


Рисунок 2.13. – Структура экспортного покрытия Hermes cover в зависимости от сроков предоставления финансовых продуктов в 2014 г., %

Примечание – Источник: составлено на основе [165, р. 62].

Исходя из данных рисунка 2.12, можно наблюдать **существенное различие в процентном отношении** между типами финансовых продуктов в рамках Hermes cover и финансовыми продуктами, предоставляемыми ECGD. Так, исходя из данных о типах финансовых продуктов ECGD в динамике [139, р. 18; 172, р. 12], отображенных на рисунках 2.4 и 2.5, можно сделать вывод о том, что в **Великобритании, в отличие от Германии, в относительном выражении приоритет стабильно отдается долгосрочным финансовым продуктам**

в области стимулирования экспорта. Этот вывод справедлив, даже несмотря на то, что в Великобритании в настоящее время имеет место тенденция диверсификации финансовых продуктов.

Что касается финансовых продуктов в рамках программы Hermes cover, то, если еще в 2010 г. примерно их половина (51 %) носила средне- и долгосрочный характер в виде покрытия единичных сделок, то в 2014 г. данные типы финансовых продуктов составляли уже 43 %. При этом из краткосрочных финансовых продуктов покрытие единичных сделок до 1 года составляло лишь 11 %. Основным же краткосрочным продуктом, который занимал доли в 38 % и 46 % в 2010 и 2014 гг. соответственно, было предоставление гарантийного покрытия кредитов нескольким покупателям одного продавца (wholeturnover policies) и гарантии кредитов под возобновляемые поставки одного продавца (revolving policies) [147, p. 72; 165, p. 62].

В целом даже несмотря на то, что в отношении Великобритании был рассмотрен большой временной интервал, можно сделать вывод о том, что структура финансовых продуктов в рамках Hermes cover в большей степени сохраняет стабильность по сравнению со структурой финансового портфеля ECGD. В то же время доля краткосрочных финансовых продуктов Hermes cover в совокупном объеме предоставляемого финансирования намного превышает аналогичную долю в финансовом портфеле ECGD.

Из вышесказанного можно сделать вывод о том, что структура экспорта напрямую не определяет типы финансовых продуктов в области экспортного стимулирования. В этой связи со значительной долей вероятности можно утверждать, что на сроки предоставляемых гарантий и страхования в рамках Hermes cover влияет в большей степени факт присутствия в схеме СТЭ банка KfW-Ipex, в задачи которого и входит предоставление долгосрочного финансирования в рамках проектов за рубежом. Соответственно, Hermes cover сосредоточена в большей степени на управлении краткосрочными поставками техники за рубеж.

Кроме того, краткосрочное финансирование подразумевает предоставление финансовых продуктов под менее рискованные мероприятия (как правило, политические риски исключаются). В этой связи также можно сделать вывод, что Федеральное Правительство минимизирует политические риски в принимающих странах самой структурой предоставления финансовых продуктов.

Анализ географической структуры программы Hermes cover приведен нами в Приложении С к настоящей работе. Как и деятельность британского ECGD, функционирование программы Hermes cover рассчитано на стимулирование экспорта в развивающиеся страны и быстрорастущие экономики, что в том числе подтверждает выводы исследователей о направленности стимулирующей экспортной политики развитых стран как на минимизацию рисков при экспортных поставках, так и на установление сотрудничества с развивающимися странами.

Так, наши расчеты показывают, что из всех регионов наибольшая доля простимулированного экспорта в страны с наибольшим гарантийным и страховым покрытием наблюдалась на Ближнем Востоке – 13,5 %. Также весьма вы-

соко значение аналогичного показателя в таких регионах, как Южная и Центральная Азия (11,8 %); Латинская Америка и страны Карибского бассейна (11,0 %) [165; 280; 288]. Полученные значения намного превышают значения аналогичных показателей, рассчитанных нами для британского ЭКА ECGD. И при этом важно оговориться, что в таблице С.1 нами учтены вновь выданные объемы гарантий и страхования в 2014 г., в то время как по Великобритании учитывался максимальный размер обязательств, принятых за все предшествующие периоды.

Что касается промышленно развитых стран (отметим в очередной раз, что деление стран на группы осуществляется в соответствии с внутренними стандартами при реализации программы *Hermes cover*), то в среднем по выборке покрытие составило всего 3 % товарного экспорта. Больше остальных стран гарантийным и страховым покрытием был охвачен экспорт в Ирландию и Республику Корея (7,1 и 5,2 % соответственно) [165; 280; 288].

По данным таблицы С.2 очевидно, что стимулирующая экспортная политика в рамках программы *Hermes cover* является достаточно «концентрированной». За период с 2010 по 2016 гг. на 5 стран каждого выделяемого региона и групп стран в среднем приходилось от 73,4 % (в отношении промышленно развитых стран) до 95,4 % (в отношении развивающихся стран Европы) и 94,5 % (в отношении стран Южной и Центральной Азии) совокупной стоимости покрытия в соответствующий регион и группу стран [147; 151; 156; 160; 165; 169; 171]. Кроме того (как отмечено в приложении С), сама группа промышленно развитых стран являлась в рассматриваемый период довольно изменчивой.

На рисунке С приложения С изображена динамика (с 2010 по 2014 г.) доли определенного региона либо группы стран (в отношении промышленно развитых стран) в общей стоимости покрытия в рамках программы *Hermes cover*. В среднем за период наибольшая доля приходилась на развивающиеся страны Европы (23,2 %), а также на промышленно развитые страны (20,9 %), на страны Латинской Америки и Карибского бассейна (17,4 %). Перспективный африканский регион занимал в среднем лишь 8,1 %. Вместе с тем группа развивающихся европейских стран как регион оказалась менее волатильной в данном отношении по сравнению с группой промышленно развитых стран. Это объясняется в первую очередь тем, что основные страны-назначения из группы промышленно развитых стран в большей степени менялись в пределах рассматриваемой группы [147; 151; 156; 160; 165].

В приложении Т представлены наименования продукции, при экспорте которой оказывалось финансовое содействие в рамках программы *Hermes cover*. Как видим, данная продукция в основном являлась инвестиционной продукцией промышленности. Следует отметить весьма важную черту *Hermes cover*: нередко покрытие предоставляется не только под поставку, но и под создание экспортируемой продукции (например, строительство круизных лайнеров в случае Бермудских островов и Швейцарии).

При проектном финансировании в рамках программы *Hermes cover* учреждено специальное юридическое лицо, независимое как юридически, так и эконо-

номически для того, чтобы генерировать достаточное количество наличности с целью покрытия операционных расходов и дебиторской задолженности* [165, р. 53].

Как видим, создание специальных юридических лиц, которые выполняли бы роль агента правительства при реализации государственной программы стимулирования экспорта, активно используется как в Великобритании (в особенности при реализации программы Fixed-rate export finance scheme), так и в Германии при реализации проектного финансирования с государственным участием.

Для Республики Беларусь в настоящее время представляется весьма актуальным изучение опыта стимулирования не только экспортной деятельности, но и зарубежных инвестиций. Для отечественных субъектов хозяйствования второй стадией в процессе интернационализации деловой активности после прямого экспорта является формирование собственной товаропроводящей сети (ТПС) предприятий. И наше исследование подтверждает, что данный процесс осуществляется весьма активно.

В этой связи представляется актуальным исследовать опыт Германии по стимулированию собственной инвестиционной деятельности за рубежом, которое осуществляется в том числе в рамках программы Hermes cover. Фактически в данном случае мы ведем речь о **стимулировании интернационализации деловой активности** германских компаний.

Инвестиции в быстрорастущие и развивающиеся экономики играют на сегодняшний день значительную роль, позволяя в определенной степени обезопасить последующие продажи и поставки продукции на данные рынки, в том числе обеспечивая производственные мощности немецких компаний сырьем, материалами и комплектующими для полной загрузки производственных мощностей. В данном случае фактор издержек играет незначительную роль в принятии решения о возможном инвестировании. Из стран-реципиентов инвестиций следует, в первую очередь, выделить страны БРИКС, а также страны Африки к югу от Сахары, страны Азиатско-Тихоокеанского региона и Латинской Америки, которые имеют значительный экономический потенциал, но многие из которых нестабильны в политическом отношении. Основными отраслями, в которые осуществляются инвестиции с покрытием, являются автомобильная и строительная отрасли, химическая промышленность [156, р. 52; 160, р. 56].

В отношении инвестиционной привлекательности в особенности выделяется азиатский регион и конкретно такие страны, как Китай, Саудовская Аравия, Индия. Почти каждое четвертое гарантийное обязательство было принято в отношении представителей малого и среднего бизнеса [160, р. 56].

На рисунке 2.14 представлена динамика доли покрытых в рамках программы Hermes cover инвестиций в их общем объеме.

* Важно отметить, что в источнике [165] детально не освещена информация о данном юридическом лице. Соответственно, целесообразно делать вывод, что в программе Hermes cover фактически участие принимают три юридических лица (с учетом Euler Hermes и PwC AG).

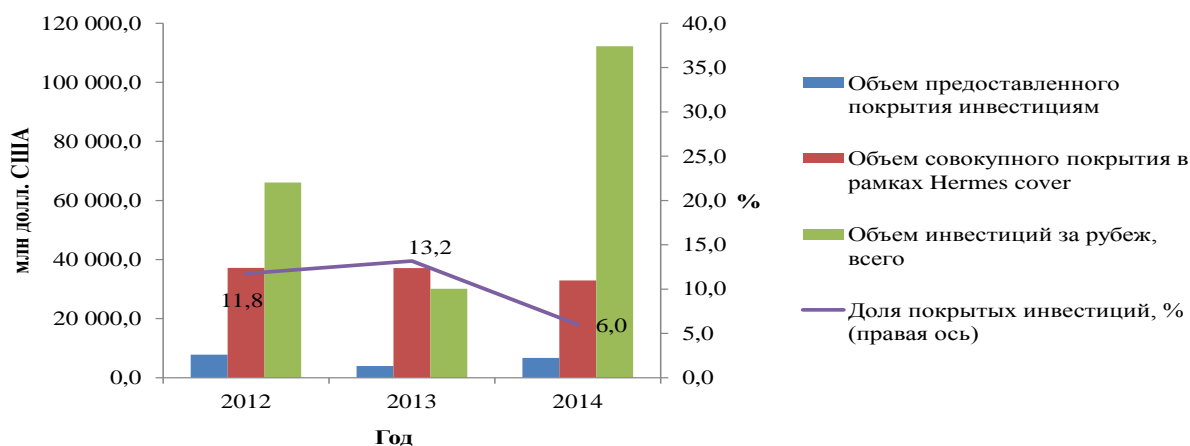


Рисунок 2.14. – Динамика доли покрытых инвестиций в рамках программы Hermes cover с 2012 по 2014 гг., %

Примечание 1 – Надпись на графике показывает процентную долю покрытых инвестиций в рамках программы Hermes cover.

Примечание 2 – Источник: собственная разработка на основе [156; 160; 165; 280; 293].

Инвестиции рассматривались в категории «**поток**», т. е. речь идет о предоставленных инвестициях за конкретный год. В целом довольно значительная доля покрытия в соответствии с программой осуществляется в отношении инвестиционного покрытия. Так, указанное соотношение в 2012 г. составило 20,9 %; в 2013 г. – 10,7 %; в 2014 г. – 20,4 % [156; 160; 165]. Что же касается доли покрытых инвестиций в совокупном объеме исходящих прямых иностранных инвестиций, то данная доля также значительна, но в целом сопоставима со средней долей простимулированного экспорта в рамках программы Hermes cover в странах с наибольшим покрытием в конкретном регионе (см. таблицу С.1 Приложения С)*. В 2012 г. она составила 11,8 %; в 2013 г. – 13,2 %; в 2014 г. – 6 % [156; 160; 165; 280; 293]. В отличие от традиционного экспортного покрытия, в данном случае ведущей организацией в консорциуме является PwC AG [156, p. 52; 160, p. 56].

Полагаем также целесообразным рассмотреть объем инвестиционных гарантий в рамках программы Hermes cover с точки зрения категории «**запас**», т. е. объемы принятых обязательств в отношении экспорта инвестиций за все предшествующие периоды, и его соотношение с объемом накопленных прямых инвестиций за рубежом.

* Необходимо оговориться, что при подсчетах доли простимулированного экспорта программой Hermes cover в таблице С.1 нами находилось соотношение средств, выделяемых в рамках программы, и совокупного товарного экспорта. Вместе с тем часть из выделенных средств была потрачена на стимулирование прямых германских инвестиций за рубежом. В рамках доступной информации нивелировать влияние доли покрытия, потраченного на стимулирование инвестиций, не представляется возможным в том числе потому, что часть прямых инвестиций могла быть произведена в товарной форме и, соответственно, учтена как экспортные поставки. Тем не менее в рамках отчетной информации нами было выявлено, что при подсчете доли простимулированного совокупного товарного экспорта используется показатель совокупного гарантийного покрытия, включая и инвестиционное.

В таблице 2.15 представлена динамика доли накопленных простимулированных прямых инвестиций за рубежом в рамках предоставленных гарантий, обязательства по которым оставались не погашенными Федеральным Правительством, в общем объеме накопленных за рубежом прямых инвестиций с 2003 по 2014 гг.

Таблица 2.15. – Динамика доли накопленных простимулированных прямых инвестиций резидентов Германии за рубежом в общем объеме накопленных за рубежом прямых инвестиций с 2003 по 2014 гг., %

Год	Объем накопленных простимулированных инвестиций за рубежом, млн евро	Среднегодовой курс ЕЦБ доллар США / евро	Объем накопленных простимулированных инвестиций за рубежом, млн долл. США	Объем накопленных инвестиций, всего, млн долл. США	Доля накопленных простимулированных инвестиций в общем объеме накопленных инвестиций, %
2003	15 048	1,13	17 004	830 754	2,0
2004	15 723	1,24	19 497	925 146	2,1
2005	16 484	1,24	20 440	927 489	2,2
2006	16 804	1,26	21 173	1 081 316	2,0
2007	19 614	1,37	26 871	1 331 751	2,0
2008	19 954	1,47	29 332	1 326 992	2,2
2009	24 272	1,39	33 738	1 412 389	2,4
2010	27 681	1,33	36 816	1 463 065	2,5
2011	31 021	1,39	43 119	1 494 163	2,9
2012	32 734	1,28	41 900	1 579 072	2,7
2013	33 423	1,33	44 453	1 681 794	2,6
2014	36 323	1,33	48 310	1 583 279	3,1

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [156; 165; 280; 293].

Как видим, доля таких инвестиций в общем их объеме оставалась на протяжении всего рассматриваемого периода не значительной, колеблясь от 2 % до 3,1 % [156; 165; 280; 293]. Рассматриваемая доля оказалась намного меньше аналогичной доли при рассмотрении прямых зарубежных инвестиций в категории «поток» и сопоставима с долей простимулированного экспорта в совокупном товарном экспорте. В то же время, как отмечалось выше, доля простимулированных инвестиций в каждом конкретном году сопоставима с долей простимулированного экспорта в ведущие страны-импортеры.

Вторым важнейшим институтом СТЭ, помимо консорциума Euler Hermes и PwC AG, реализующим с 2004 г. практику прямого кредитования в Германии (экспортное и проектное финансирование), является член банковской группы KfW и одновременно дочерняя структура KfW – KfW Iprex-Bank GmbH (Iprex) [214]. До 2004 г. эту практику осуществлял непосредственно банк KfW. Необходимо отметить, что, в отличие от материнской компании, Iprex имеет право конкурировать с коммерческими банками. Кроме того, важной сферой деятельности данного банка является оказание услуг по управлению капиталом предприятий-экспортеров [9, с. 47].

Исследование специфики функционирования банка Irex важно в том числе потому, что представители выделенного нами в первой главе институционального направления исследований СТЭ относят данную организацию к типичным представителям «рыночных окон».

Как отмечается в источнике [97, с. 110], «Федеральное правительство вполне успешно на протяжении многих десятилетий в рамках государственной поддержки национальной промышленности использует финансовые меры, в частности, льготные кредиты Keditanstalt für Wiederaufbau – KfW (германский институт развития), которые могут предоставляться в том числе по ставкам CIRR». Эксперты полагают, что «данное направление работы в дальнейшем будет только усиливаться, поскольку национальные частные кредитные институты на фоне всё большей неопределенности в сфере государственных финансов ряда стран еврозоны объективно будут вынуждены минимизировать свои риски посредством реализации «еще более избирательного» подхода в отношении заемщиков кредитных средств» [97, с. 110–111].

Банк KfW* был создан в 1948 г. первоначально с целью управления средствами, выделяемыми в рамках плана Маршалла для финансирования наиболее неотложных проектов [97, с. 111; 214]. На сегодняшний день KfW представляет собой банковскую структуру, в ответственность которой входит реализация совокупности элементов государственной экономической политики в рамках компетенции. KfW стимулирует развитие немецкой экономики посредством предоставления инвестиционных кредитов. На 80 % KfW принадлежит Федеральному Правительству, на 20 % – федеральным землям [14, с. 101; 97, с. 111; 214].

Исследования, проведенные в Финансовом университете при Правительстве Российской Федерации, показывают, что в настоящем совокупная балансовая стоимость банка KfW составляет 495 млрд евро (и по данному показателю банк занимает 3 место среди банков Германии после Deutsche Bank и Commerzbank с балансовой стоимостью 2,1 трлн евро и 662 млрд евро соответственно). При этом «сумма рефинансируемых условно льготных кредитных линий KfW варьируется между 70 и 80 млрд евро в год, т. е. составляет 5–6 % от общего оборота на кредитном рынке (1,36 трлн евро)» [97, с. 111].

Таким образом, соотношение льготных кредитных линий и балансовой стоимости составляет порядка 14–16 %. Важно оговориться, что данные 70–80 млрд евро мобилизуются на рынках капитала и считаются рыночным финансированием в соответствии с подходом ОЭСР. Лишь часть из них используется Irex в рамках экспортного и проектного финансирования.

Вместе с тем сумма денежных средств, выдаваемая KfW в качестве кредитов, которая признается государственной субсидией Федеральным Правительством и, соответственно, Еврокомиссией, подпадающая под действие норм ОЭСР, составляет всего 17,8 млрд евро и представляет собой остаток средств, рекапитализированный и полученный в рамках плана Маршалла (см. приложение У). В данном случае соблюдается принцип 15-процентного софинансирования со стороны заемщика. Кроме того, льготное кредитование выделяется, как правило, при условии получения государ-

* В дальнейшем под аббревиатурой KfW мы будем подразумевать банковскую группу KfW-Bankengruppe.

ственного страхового покрытия и на срок не менее четырех лет [97, с. 111–112]. Таким образом, KfW также предоставляет кредиты и гранты от имени Федерального Правительства в процессе финансового взаимодействия с развивающимися странами [214].

Вместе с тем рассчитанный нами на основании подхода ОЭСР [214] объем накопленных обязательств по кредитам с государственной поддержкой Irex несколько меньше (16,08 млрд евро), чем представленный в исследовании [97] (17,8 млрд евро). Данное несоответствие, с нашей точки зрения, вполне объяснимо тем фактом, что Irex, являющийся типичным представителем «рыночных окон», не имеет обязательств по предоставлению всесторонней финансовой отчетности, где значение рассматриваемого показателя было бы указано однозначно.

Кредитные программы реализуются в том числе посредством рефинансирования экспортных кредитов, которые выдаются германскими банками при финансировании закупок немецких товаров. Также банк KfW может самостоятельно финансировать экспортные поставки оборудования в развивающиеся страны. Бенефициарами данных программ могут выступать как экспортеры, так и импортеры [97, с. 112]. **Иными словами, в практике реализации схемы прямого финансирования в Германии не отдается какого-либо приоритета схемам кредитования «кредит – организации-резиденту» или «кредит – организации-нерезиденту».**

Головная компания KfW, участвуя в операциях на международных рынках капитала от имени ФРГ, оказывает тем самым определенное содействие своей дочерней компании Irex, которая впоследствии использует часть из мобилизованных ресурсов на цели стимулирования экспорта. При этом весьма любопытным представляется тот факт, что средства для Irex мобилизуются KfW на рынках капитала, но **от имени самого Irex [214].**

В этой связи полагаем целесообразным проанализировать взаимоотношения KfW как материнской компании и непосредственно Irex по предоставлению финансирования последнему в контексте сведений об основных инструментах мобилизации финансовых ресурсов Irex и источниках финансирования. Данные представлены в таблице 2.16.

Таблица 2.16. – Данные об основных инструментах мобилизации финансовых ресурсов Irex и источниках финансирования, млн евро*

Вид финансирования	Год				
	2011	2012	2013	2014	2015
Обязательства перед банками, в том числе:					
Текущий счет (KfW)	2	0	0	0	0
Займы до востребования и срочные займы (KfW)	2 655	2 012	2 580	2 999	3 011
Займы под выпуск простых векселей и другие типы долгосрочного заимствования (KfW)	15 629	15 946	15 596	17 767	19 507
Процентные платежи к выплате (KfW)	126	113	84	79	90
Всего рефинансировано через KfW	18 412	18 071	18 260	20 845	22 608
Всего рефинансировано через другие банки	36	43	164	184	153
Всего обязательств перед банками	18 448	18 114	18 424	21 029	22 761
Обязательства перед иными кредиторами	374	511	420	360	556
Итого	18 822	18 625	18 844	21 389	23 317
Доля KfW в совокупном финансировании, %	98	97	97	97	97

Примечание 1 – *) в скобках указана организация, предоставляющая финансирование.

Примечание 2 – Источник: собственная разработка на основе [153, р. 37; 158, р. 38; 162, р. 39; 168, р. 42; 170, р. 44].

Как видно по данным рассматриваемой таблицы, на протяжении всего исследуемого периода (с 2011 по 2015 гг.) материнская компания KfW играла решающую роль в рефинансировании Irex. Так, порядка 97 % обязательств на денежном рынке и рынке капитала принимает на себя непосредственно KfW. В свою очередь, финансирование Irex со стороны иных институциональных единиц является крайне незначительным. Кроме того, весьма высок удельный вес долгосрочных инструментов финансирования, что связано со средне- и долгосрочным характером кредитования со стороны самого Irex [153, р. 37; 158, р. 38; 162, р. 39; 168, р. 42; 170, р. 44].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что финансовая политика KfW значительно ограничивает независимое участие Irex на рынках капитала и фактически полностью определяет финансовую политику последнего. Вместе с тем иметь в собственности подобный банк-агент в определенной мере выгодно для самого KfW, поскольку таким образом обеспечивается значительная специализация деятельности в области экспортного и проектного финансирования с учетом того, что данные инструменты содействия экспорту приобретают все более значимый и «обособленный» характер в международной практике.

Что касается бюджетных ассигнований, то они занимают меньшую часть финансовых обязательств KfW. В основном речь идет о финансировании программ сотрудничества с развивающимися странами, а также инвестиционных проектов в пределах Германии. Еще одним инструментом мобилизации финансовых ресурсов является эмиссия KfW документов на предъявителя [214].

Двумя целевыми государственными программами, реализуемыми в ФРГ на федеральном уровне, в рамках которых используются инструменты льготного финансирования, являются программа развития судостроительной отрасли и программа экспортного финансирования для всех остальных обрабатывающих отраслей. Данные программы ориентированы в первую очередь на предприятия реального сектора, производящие конкурентоспособную на международных рынках продукцию, имеющие зарубежные заказы, однако испытывающие определенные финансовые сложности по причине нехватки достаточного количества оборотных средств. Именно в отношении данных программ бюджетные средства «не резервируются и не используются», а заимствуются на международных рынках капитала в объемах, указанных выше [97, с. 112].

В качестве очередного доказательства того, что Irex (а в более общем смысле вся группа KfW) является «рыночным окном», можно привести факт использования в 2007 г. 4,65 млрд евро из фонда «Европейской программы восстановления» (ERP-фонда) на пополнение акционерного капитала KfW и 3,25 млрд евро в качестве субординированных кредитов (см. приложение У) [285]. Таким образом, обеспечивается капитализация с государственным участием, доступ к финансированию со стороны государства и возможность предоставления относительно льготного кредита (в той степени, в которой можно считать субординированный кредит льготным).

ОЭСР не рассматривает предоставление кредитов со стороны Irex как льготных кредитов в рамках норм данной организации, если их источником

служат средства, мобилизованные на международных рынках капитала [214], хотя, как уже упоминалось, сам процесс подобной мобилизации может сопровождаться значительным числом льгот. Своеобразный принцип ОЭСР в данном случае можно описать следующим выражением: «нет государственного участия в формировании средств на цели содействия экспорту – следовательно, государство в рамках данных средств в содействии не участвует». Однако с учетом вышесказанного полагаем данную позицию не бесспорной. В большей степени данная позиция будет обоснована, если будет иметь место отдельный учет использования получаемых денежных средств. Частично это имеет место, поскольку официально считается, что государственная политика стимулирования экспорта посредством участия в ней Irex реализуется путем использования средств ERP-фонда в рамках подпрограммы экспортного финансирования (ERP Export Financing Programme).

В рамках данной подпрограммы предоставляются денежные средства в качестве кредитов покупателям капитального оборудования и сопутствующих услуг, произведенных в Германии. Вместе с тем программой не запрещается кредитование резидентов. Продукция должна быть поставлена в развивающуюся страну. При кредитовании применяется процентная ставка CIRR и используются нормы Соглашения ОЭСР. Обязательным условием получения кредита является наличие покрытия Hermes cover.

Вместо приобретения гарантии в рамках Hermes cover допустимо страхование у зарубежного ЭКА (либо государственного агентства по страхованию кредитов). Но при этом обязательно наличие договора перестрахования между Euler Hermes и данным страховым агентством, а также принятие перестраховочных обязательств германским ЭКА в рамках экспортной сделки [206]. **В целом данная практика весьма близка к используемой в Великобритании практике прямого кредитования (direct lending), за исключением того факта, что в британской практике в настоящем не осуществляется отдельно гарантирование кредита, как это имело место ранее.**

Весьма важно отметить различия в формулировке взимаемых процентных платежей в рамках детализации подпрограммы экспортного финансирования [206, р. 1] и отчетной информации Irex [168, р. 27]. Так, в детализации подпрограммы экспортного финансирования значится, что в отношении поставок капитального оборудования в развивающиеся страны при выдаче кредита применяется справочная коммерческая процентная ставка (CIRR) для конкретной валюты, рассчитанная на дату заключения контракта [206, р. 1]. В отчетной же информации говорится о том, что в рамках подпрограммы экспортного финансирования Irex предоставляет кредиты не непосредственно по ставке CIRR, а по ставке, основанной на ставке CIRR, в том числе при предоставлении кредита покупателю (нерезиденту) [168, р. 27].

Таким образом, пример Германии убеждает нас, что применение ставки CIRR не является обязательным: **допустимо применение иной ставки, при расчете которой учитывается значение ставки CIRR.**

Государственное содействие оказывается при предоставлении трех основных разновидностей кредита: кредит с использованием средств ERP-фонда в

рамках подпрограммы экспортного финансирования, смешанный кредит, а также кредит, выдаваемый предприятиям судостроительной отрасли и самолетостроения, который выделяется отдельно и в отношении которого Irex управляет процессом субсидирования процентных ставок [214].

Важно и то, что средства, мобилизованные на рынке капитала и используемые на рефинансирование выдаваемых экспортных кредитов Irex, могут быть использованы либо как альтернатива, либо как дополнение расходуемых средств в рамках подпрограммы экспортного финансирования. При использовании средств подпрограммы экспортного финансирования KfW должен получить одобрение от Федерального министерства экономики и энергетики для каждого льготированного экспортного кредита. Irex использует средства рассматриваемой подпрограммы и средства, полученные при участии на рынках международного капитала, в соотношении **1 к 3 (и более)** [206, р. 2; 214].

На рисунке 2.15 представлена примерная структура экспортного кредитования Irex по видам накопленных обязательств по кредитам с участием и без участия государства в динамике с 01.01.2009 г. из предположения ОЭСР о соотношении средств подпрограммы экспортного финансирования и средств, мобилизованных на рынке капитала, как 1 к 3 [10, с. 39, рисунок 3].

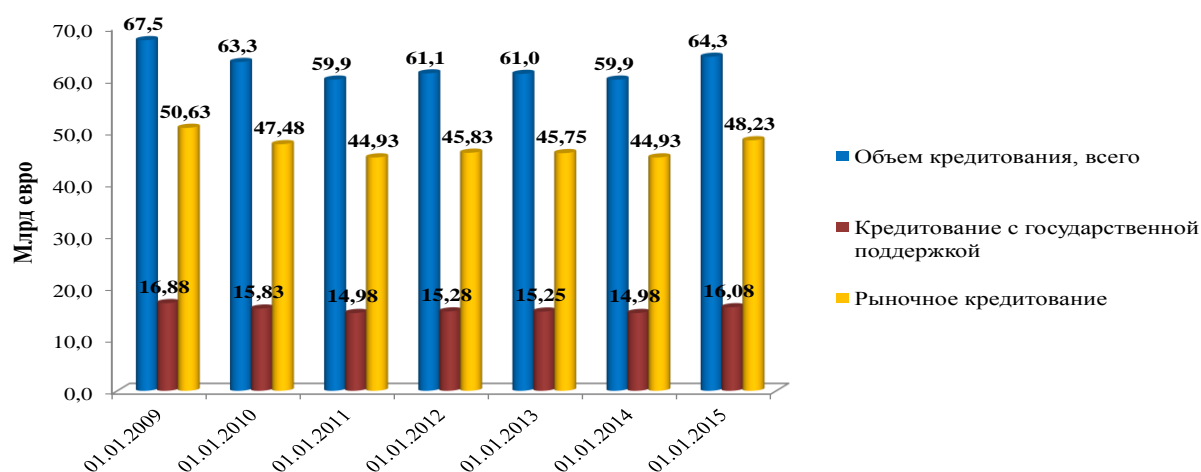


Рисунок 2.15. – Динамика накопленных обязательств по рыночным кредитам и кредитам с государственной поддержкой Irex с 01. 01. 2009 г. по 01. 01. 2015 г., млрд евро

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [145, р. 1; 149, р. 1; 153, р. 3; 158, р. 1; 162, р. 13; 168, р. 15].

Как видим, объемы накопленных обязательств в рамках экспортного и проектного финансирования (кредитования) с государственным участием в определении ОЭСР (т. е. при использовании средств ERP-фонда) были весьма стабильными в числовом отношении. За период с 01.01.2009 г. по 01.01.2015 г. минимальное значение данного показателя было достигнуто на конец 2010 и 2013 гг., составив 14,98 млрд евро при наименьшем общем объеме накопленных обязательств по кредитам в 59,9 млрд евро в эти же периоды. Максимальный объем накопленных обязательств в рамках предоставленного экспортного и проектного кредитования с государственной поддержкой был достигнут на конец 2008 г., составив 16,88 млрд евро. Общий объем накопленных обяза-

тельств по кредитам в этот же период составил 67,5 млрд евро [145, р. 1; 149, р. 1; 162, р. 13]. При этом важно подчеркнуть, что как ОЭСР [214], так и непосредственно подпрограмма экспортного финансирования [206] допускают возможность использования средств ERP-фонда как на проектное, так и на экспортное финансирование, т. е. возможность распространения государственного содействия на оба ключевых составляющих элемента деятельности Irex.

Таким образом, наше исследование показывает относительную стабильность накопленных обязательств по кредитам Irex в рамках экспортного и проектного финансирования при незначительных колебаниях в отдельные периоды.

Однако исследование накопленных запасов экспортного и проектного кредитования мы полагаем недостаточным для более детального выявления тенденций в области государственного содействия экспортерам за счет поддержки прямого кредита. Для этих целей необходимо исследовать динамику вновь выданных кредитов за каждый конкретный год. Иными словами, исследование кредитования в категории «запас» необходимо дополнить аналогичным исследованием в категории «поток» [10, с. 39]. Данные представлены на рисунке 2.16.

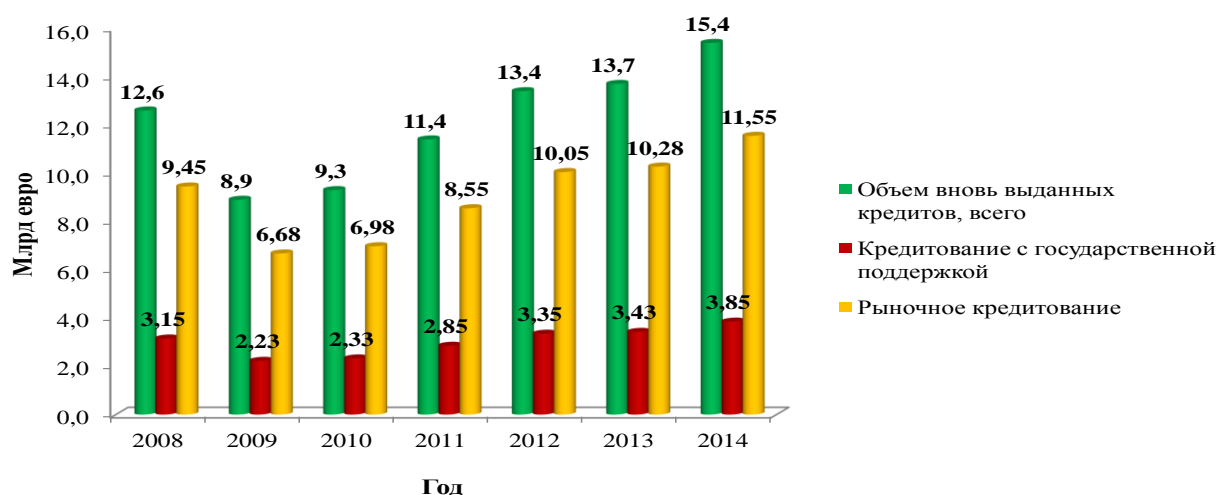


Рисунок 2.16. – Динамика вновь выданных рыночных кредитов и кредитов с государственной поддержкой Irex с 2008 по 2014 гг., млрд евро

Примечание 1 – Данные за 2011, 2012, 2013 и 2014 гг. представлены без учета операций рефинансирования банков в рамках льготного кредитования судостроительной отрасли (CIRR ship refinancing scheme).

Примечание 2 – Источник: собственная разработка на основе [142, р. 36; 145, р. 25; 149, р. 4; 153, р. 6, 28; 158, р. 6; 162, р. 5; 168, р. 30].

Исходя из данных рисунка 2.16, можно сделать вывод о том, что экономический кризис 2008 – 2009 гг. повлиял на объемы вновь выданных Irex кредитов. Так, например, в 2009 г. объем выданных кредитов с государственной поддержкой снизился до 2,23 млрд евро по сравнению с 3,15 млрд евро в 2008 г., или на 29,2 % [142, р. 36; 145, р. 25]. Стоит обратить внимание, что в абсолютном выражении в 2009 г. снижение вновь выданных кре-

дитов составило 0,92 млрд евро, а снижение накопленных обязательств по кредитам с государственной поддержкой – 1,05 млрд евро. **Это в целом означает, что в кризисный период наблюдалось замедление процесса возврата полученных экспортных и проектных кредитов по сравнению практически со всем посткризисным периодом.**

Обращает на себя внимание и тот факт, что в посткризисный период, начиная с 2010 г., объем вновь предоставленных экспортных кредитов с государственной поддержкой увеличивался незначительно. Так, показатель объема вновь выданных экспортных и проектных кредитов с господдержкой в 2008 г. удалось превзойти лишь в 2012 г. Однако полагаем целесообразным предположить, что это явилось следствием не столько антикризисного пакета мероприятий, сколько следствием оживления рыночной конъюнктуры в целом.

Исходя из данных рисунков 2.15, 2.16, а также с учетом вышеприведенного анализа можно сделать вывод о том, что **увеличение объемов прямого экспортного кредитования как в рамках проектов, так и в рамках разовых экспортных поставок в Германии не является антикризисным инструментом регулирования экономики.**

Если сопоставлять показатели вновь выданных экспортных и проектных кредитов с господдержкой в период после кризиса 2008 – 2009 гг. и показатели вновь предоставленного гарантийного и страхового покрытия в рамках программы Hermes cover (см. таблицу 2.13) также в этот период [156; 171], то можно прийти к выводу, **что для выхода из экономического кризиса правительство Германии отдает явное предпочтение косвенным методам финансового стимулирования экспорта (гарантированию и страхованию).**

Так, например, в 2010 г. объем вновь выданного гарантийного и страхового покрытия увеличился по сравнению с 2009 г. на 10,1 млрд евро, или на 45,1 % [156; 171], что на порядок выше увеличения объемов вновь выданных кредитов с господдержкой в этом же году.

С учетом проведенного исследования практики прямого кредитования в Великобритании можно сделать вывод о том, что в Германии уделяется несопоставимо больше внимания реализации программ прямого кредитования в сравнении с Великобританией, где на эти цели расходуется крайне незначительная часть государственного содействия экспорту в целом.

На рисунке 2.17 представлена структура государственного участия в содействии экспортерам посредством банка Irex с учетом операций банковского рефинансирования в рамках льготного кредитования судостроительной отрасли (CIRR ship refinancing scheme) в 2011 и 2014 гг., которые за период с 2011 по 2014 гг. учитывались отдельно от совокупных обязательств, принятых Irex за этот же период.

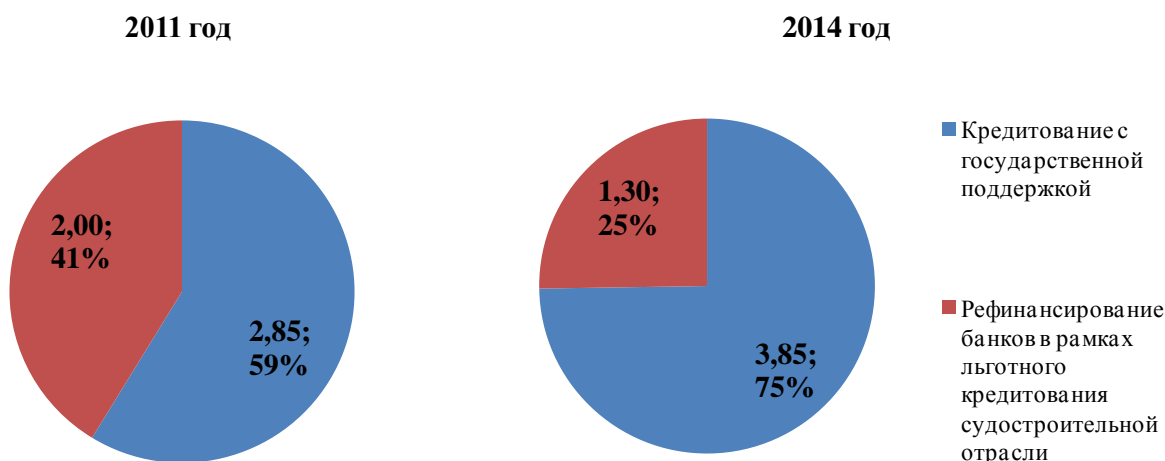


Рисунок 2.17. – Доли операций кредитования с государственной поддержкой и рефинансирования банков банком Irex в рамках льготного кредитования судостроительной отрасли в совокупном кредитовании с государственной поддержкой в 2011 и 2014 гг., млрд евро, %

Примечание 1 – Под абсолютными значениями указаны соответствующие доли в %.

Примечание 2 – Источник: собственная разработка на основе [153, р. 27; 168, р. 30].

Данные графики построены также из предположения ОЭСР о соотношении государственных фондов и частных источников в совокупном капитале Irex в размере 1 к 3.

Очевидно, что операции рефинансирования в рамках льготного кредитования судостроительной отрасли занимают значительную часть в совокупном кредитовании с государственной поддержкой банком Irex. Так, в 2011 г. данные операции составили 41 % общего объема кредитов с государственной поддержкой; в 2014 г. – 25 % [153, р. 27; 168, р. 30].

Поскольку средства ERP-фонда выдаются Irex исключительно в рамках подпрограммы экспортного финансирования для стимулирования экспорта в развивающиеся страны [214], полагаем целесообразным представить географию экспортного финансирования Irex-банком. Анализ географической структуры кредитования банком Irex представлен в приложении Ф к настоящему исследованию.

Исходя из представленных в приложении Ф данных, можно сделать однозначный вывод об ориентации деятельности Irex на рынки развитых стран, а также географически близких государств как в рамках экспортного, так и в рамках проектного финансирования. В целом, на наш взгляд, ориентация Irex на рынки тех стран, с которыми в большей степени ведется международная торговля Германии в целом [231], является характерной особенностью Irex как «рыночного окна», в отличие от иных ЭКА для целей СТЭ.

Кроме того, принимая во внимание тот факт, что Irex ставит перед собой задачу стимулировать не только экспорт, но и интернационализацию

деловой активности германских предприятий [142; 145; 149; 153; 158; 162; 168], можно сделать вывод о том, что увеличение доли отдельных регионов в кредитном портфеле Irex происходит в том числе за счет создания германскими компаниями собственных товаропроводящих сбытовых и производственных единиц в принимающих странах. В этом контексте деятельность Irex близка также целям программы Hermes cover.

В отличие от британского ЭКА ECGD, статус юридически независимой коммерческой организации позволяет Irex осуществлять **интернационализацию собственного капитала**: например, в 2014 г. был учрежден офис в Мексике. Помимо офиса в Мехико, Irex также представлен офисами в Абу-Даби, Бангкоке, Стамбуле, Йоханнесбурге, Лондоне, Москве, Мумбаи, Нью-Йорке, Сан-Паулу и Сингапуре. Кроме того, в приоритет ставится совместная работа с деловыми партнерами (в т. ч. иностранными) для обеспечения совместного финансирования крупных проектов [168, р. 6].

Вместе с тем как ЭКА для целей СТЭ Irex руководствуется в своей деятельности стандартами международных организаций: в частности, речь идет о стандартах в области охраны окружающей среды и социальных вопросов при финансировании проектов. Данные стандарты основаны на соответствующих правилах Всемирного банка и предполагают также соответствие правилам Международной финансовой корпорации. Однако статус фактически независимой организации позволяет более активно по сравнению с иными типами ЭКА для целей СТЭ разрабатывать **собственные внутренние стандарты на основе международных**.

KfW в рамках группы отвечает за ликвидность собственных дочерних структур в большей степени в рамках стратегического плана рефинансирования. В то же время данные дочерние структуры (включая Irex) имеют прямую ответственность за оперативное измерение и управление собственной ликвидностью. Т. е. KfW в данном случае как банковской группе легче, поскольку всю работу по управлению текущей ликвидностью осуществляют дочерние структуры. Также статус рыночной организации позволяет Irex проводить аутсорсинг собственных услуг. В основном речь идет о консолидации долга, превращении краткосрочной задолженности в долгосрочную, финансовом управлении и управлении рисками, сфере IT и предоставлении отчетности для KfW [168, р. 55–56].

С нашей точки зрения, весьма важным представляется сопоставление отраслевой структуры финансирования Irex как «рыночного окна» и отраслевой структуры программы Hermes cover, институционально в наибольшей степени соответствующей третьему типу выделяемых нами ЭКА для целей СТЭ (подразделению в рамках ЭКА, эксимбанка, банка развития). Данные в отношении Irex представлены на рисунке 2.18.

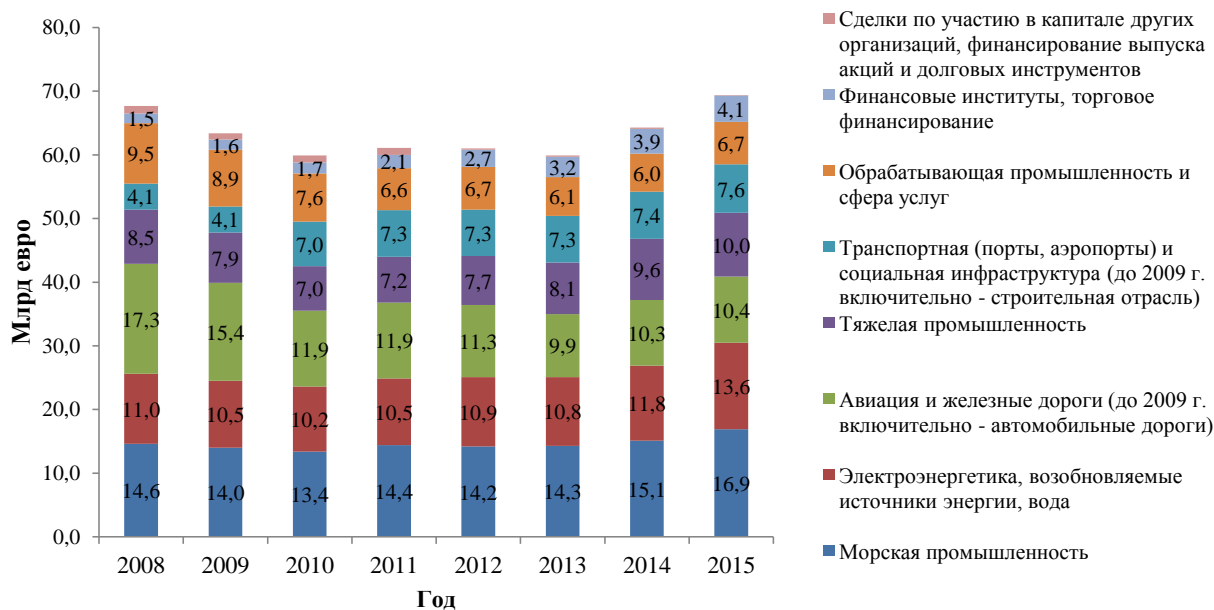


Рисунок 2.18. – Отраслевая структура накопленных обязательств в рамках экспортного и проектного кредитования банком Irex с 2008 по 2015 гг., млрд евро

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [145, р. 1; 149, р. 1; 153, р. 3; 158, р. 1; 162, р. 13; 168, р. 15; 170, р. 9].

На рисунке 2.18 представлена отраслевая структура накопленных обязательств в рамках экспортного и проектного финансирования Irex с 2008 по 2015 гг. Можно сделать вывод, что в данном случае приоритеты экспортного кредитования и проектного финансирования очевидны: **формирование необходимой инфраструктуры внешнеэкономической деятельности** [9, с. 48].

В отраслевом разрезе с 2008 по 2015 гг. наибольшие объемы обязательств имели предприятия морской промышленности (судостроения): в совокупном объеме обязательств обязательства предприятий данной отрасли в части полученных кредитов выросли с 14,6 млрд евро в 2008 г. до 16,9 млрд евро в 2015 г. [145, р. 1; 170, р. 9]. Тем не менее долю предприятий отраслей морской промышленности нельзя назвать преобладающей над остальными. Сопоставимой с совокупными обязательствами предприятий морской промышленности являются обязательства предприятий, работающих в сфере производства электроэнергии, возобновляемых источников энергии и воды [145, р. 1; 149, р. 1; 153, р. 3; 158, р. 1; 162, р. 13; 168, р. 15; 170, р. 9]. В этой связи необходимо отметить традиционный акцент Irex на экологической составляющей инвестирования [142; 145; 149; 153; 158; 162; 168; 170].

Примерно сопоставимую долю в совокупном объеме обязательств занимают обязательства предприятий, занятых в сферах авиации, строительства железных и автомобильных дорог. Тем не менее преобладающей доли предприятий данных отраслей, как в случае Великобритании, в особенности если вести речь о компаниях, производящих продукцию аэрокосмического машиностроения, в данном случае не наблюдается. Инвестиции в транспортную и социальную инфраструктуру также занимают весомый объем в совокупном объеме обязательств [145, р. 1; 149, р. 1; 153, р. 3; 158, р. 1; 162, р. 13; 168, р. 15; 170, р. 9].

Очевидно, что, являясь рыночной структурой с государственной поддержкой, **Ирех предпочитает диверсифицировать портфель обязательств в отраслевом разрезе.** Это ярко выделяет данный банк, если сравнивать его, в частности, с британским ЭКА – государственным органом, где значительный приоритет отдается одной отрасли аэрокосмического машиностроения и диверсификации подобного уровня не наблюдается, несмотря на определенную диверсификацию непосредственно предоставляемых финансовых продуктов.

Экспорту высокотехнологичного оборудования также придается особое значение со стороны банка Ирех. В данном случае **Ирех рассматривает содействие поставкам технологий посредством поставок оборудования** [168, р. 13].

При сравнении отраслевой структуры кредитования Ирех и отраслевой структуры покрытия Hermes cover мы определяем в том числе, какое воздействие оказывает государство на определение отраслевой структуры предоставления финансовых продуктов.

Следует оговориться, что в данном случае мы рассматриваем отраслевую структуру вновь предоставленного объема покрытия в рамках программы Hermes cover. Т. е. рассматривается предоставление покрытия в категории «поток». В то же время на рисунке 2.18 представлен объем кредитования Ирех в категории «запас». Вместе с тем анализ финансовой отчетности Ирех [142; 145; 149; 153; 158; 162; 168; 170] в целом позволяет сделать вывод о том, что диверсификация предоставляемых кредитов в отраслевом разрезе характерна и при рассмотрении динамики вновь выданных кредитов. Данные об отраслевой структуре вновь предоставленного покрытия Hermes cover представлены на рисунке 2.19.

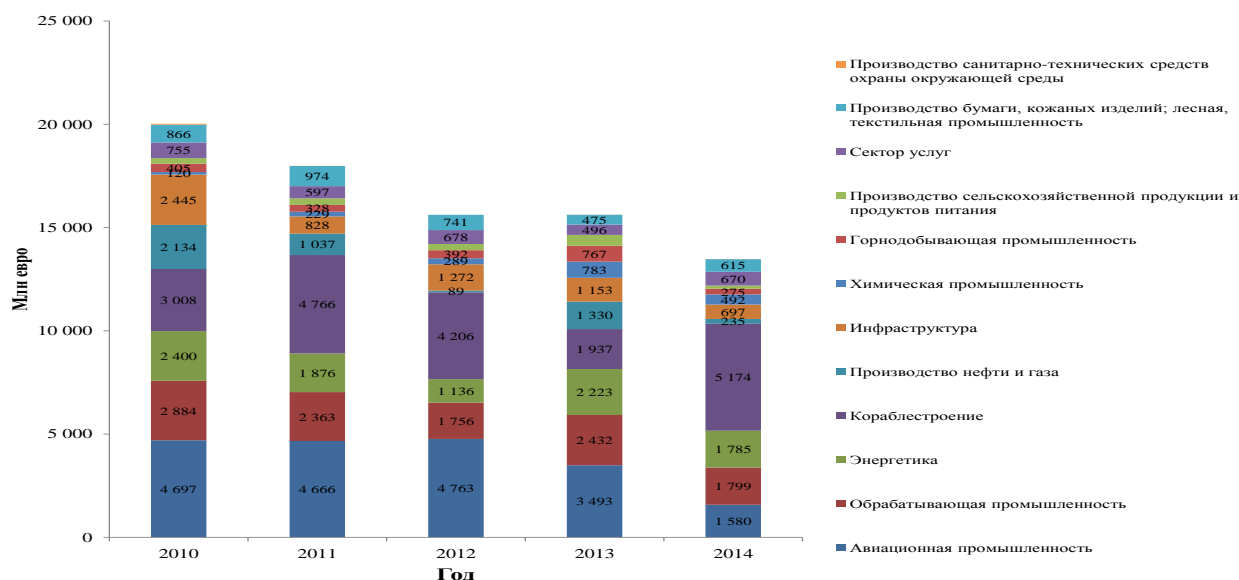


Рисунок 2.19. – Отраслевая структура вновь выданного гарантийного покрытия в рамках единичных сделок при реализации программы Hermes cover с 2010 по 2014 гг., млн евро

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [147; 151; 156; 160; 165].

По данным рисунка 2.19 можно сделать несколько выводов. Во-первых, отраслевая структура предоставляемого покрытия в рамках программы Hermes cover является **более концентрированной** по сравнению с отраслевой структурой кредитования Irex. Так, в частности, заметно выделяются отрасли кораблестроения и авиационной промышленности. Например, в 2014 г. из всего объема вновь выданного покрытия отрасль кораблестроения составила 38 %, предприятия обрабатывающих отраслей промышленности и энергетики – по 13 %. [165]. Значительная доля покрытия предоставляется также и авиационной промышленности. В этой связи весьма характерным является 2012 г.: на авиационную промышленность приходилось 30 % вновь выданного покрытия, на кораблестроение – 27 %, а на обрабатывающую промышленность – 11 %. Итого три отрасли составили (если рассматривать предприятия обрабатывающей промышленности в совокупности) 68 % [156]. Данного уровня концентрации в рамках прямого кредитования Irex не наблюдается. Таким образом, использование полностью бюджетной программы на цели стимулирования имеет тенденцией концентрацию основной поддержки экспортеров в рамках нескольких отраслей. Логично предположить, что именно данные отрасли имеют стратегическое значение как для экспорта, так и для экономики в целом.

Во-вторых, по графику, представленному на рисунке 2.19, можно также сделать вывод о том, что разнообразие отраслей и сфер деятельности, в которых функционируют предприятия, получившие поддержку в рамках Hermes cover, большее по сравнению с отраслями, в которых функционируют предприятия, получившие поддержку от Irex. Этот факт, с нашей точки зрения, можно объяснить тем, что косвенные методы стимулирования (гарантирование и страхование) являются более гибкими по сравнению с прямым кредитованием.

В-третьих, объемы вновь предоставленного гарантийного и страхового покрытия при реализации программы Hermes cover сопоставимы с объемами вновь выданных кредитов Irex, что может свидетельствовать о весьма тесном взаимодействии консорциума из Euler Hermes и PwC AG при реализации бюджетной программы Hermes cover и Irex при реализации прямого кредитования (в том числе с государственной поддержкой). **Таким образом, образуется единый финансовый продукт – прямое кредитование при условии страхования экспортных рисков.**

В соответствии с предложенной нами в первой главе методологией исследования СТЭ в рамках конкретной страны анализ функционирования Irex полагаем целесообразным дополнить исследованием финансово-кредитной среды, которая имела место в Германии за последние годы, и сопоставить данные тенденции с динамикой предоставления кредитов Irex-банком. Данные представлены на рисунке 2.20.

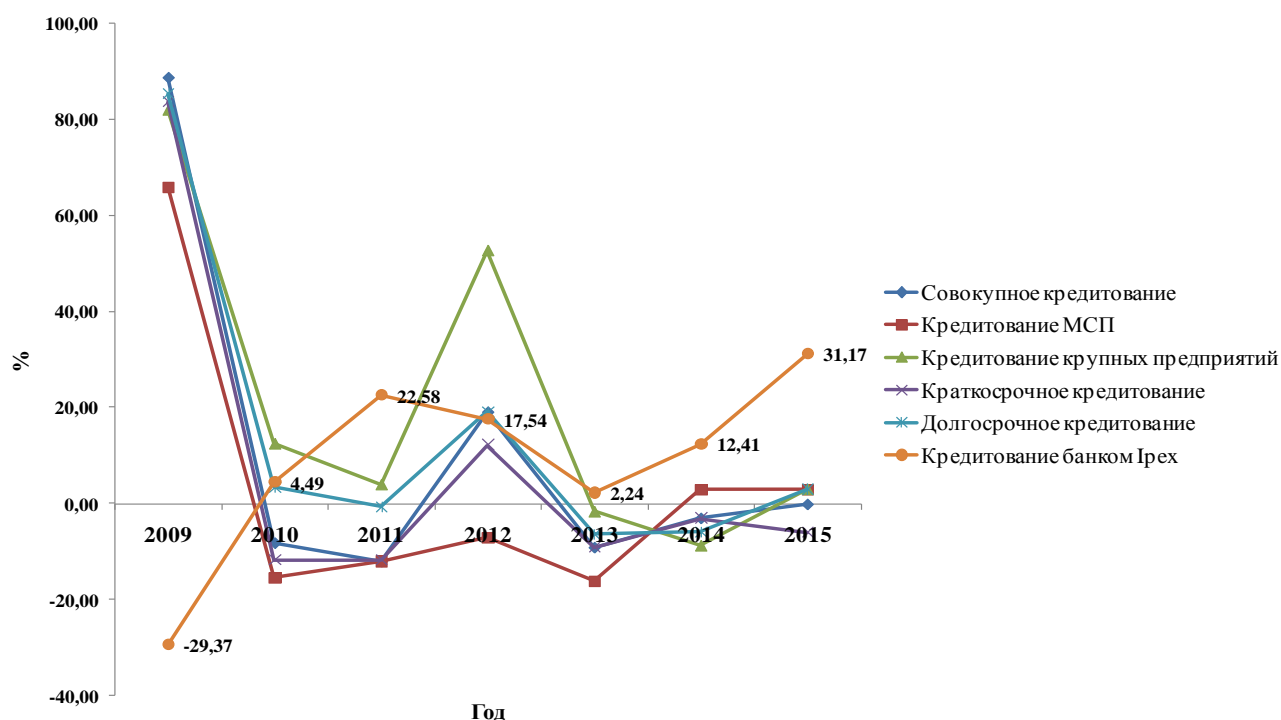


Рисунок 2.20. – Динамика годового темпа прироста соответствующего вида кредитования в экономике Германии и динамика темпа прироста вновь выданных кредитов банком Irex с 2009 по 2015 гг., %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [142, р. 36; 145, р. 25; 149, р. 4; 153, р. 6, 28; 158, р. 6; 162, р. 5; 168, р. 30; 170, р. 5; 207].

Рисунок 2.20 весьма ярко демонстрирует различия, которые имели место на рынке банковского кредитования в Германии в целом с одной стороны и предоставлением кредитования банком Irex – с другой. Объемы выданных кредитов Irex постоянно прирастали после кризисного 2009 г. По всем рассматриваемым видам кредитования наблюдался отрицательный темп прироста в тот или иной период, в то время как кредитование Irex прирастало положительными темпами (иными словами, не сокращалось) [142, р. 36; 145, р. 25; 149, р. 4; 153, р. 6, 28; 158, р. 6; 162, р. 5; 168, р. 30; 170, р. 5; 207].

Как видно на рисунке, в большей степени волатильны темпы прироста кредитования крупных предприятий, в отличие от МСП. Это можно объяснить многими причинами. Весьма весомым нам видится предположение, что больший размер предприятия предполагает смещение получаемых кредитов в сторону инвестиционных и в меньшей степени рассчитан на финансирование оборотного капитала в сравнении с МСП.

Тем не менее весьма любопытен тот факт, что, несмотря на то, что основу кредитования Irex составляют долгосрочные кредиты крупным предприятиям, темп прироста данных кредитов имеет восходящий тренд. В то же время условная линия тренда темпа прироста долгосрочного кредитования и кредитования крупных предприятий в целом по Германии имеет нисходящий характер.

Факт несовпадения линий тренда, с нашей точки зрения, объясним, в первую очередь, тем, что Irex по своей сути является **квазирыночной структурой**, полностью зависимой от материнского банка KfW и к тому же имеющей

значительную долю государственного участия в субсидировании экспортного и проектного кредитования.

Таким образом, в настоящем разделе был рассмотрен опыт Германии в области СТЭ. Иные виды содействия, в особенности помощь развитию, не являются предметом нашего исследования, поскольку для нашей страны не имеют большой актуальности (с точки зрения страны-донора). Однако мы посчитали целесообразным дать краткую характеристику данного вида стимулирования Германского экспорта наряду с характеристикой иных институтов, входящих в банковскую группу KfW и в той или иной степени участвующих в стимулирующих мероприятиях, в приложении X к настоящей работе.

2.3 Специфика французской системы оказания содействия экспортерам

В рамках рассмотрения опыта ведущих стран ЕС в области содействия экспорту представляется необходимым проанализировать опыт Франции в том числе также на предмет возможности применения отдельных методик в практике стимулирования экспорта в Республике Беларусь.

Исследователи отмечают тот факт, что экономика Франции является в высокой степени интернационализированной, занимая лидирующие позиции не только непосредственно в международной торговле, но и в объемах исходящих инвестиций за рубеж. Вместе с тем, как полагает Н. Ю. Родыгина, Франция традиционно отличалась намного большей степенью протекционизма в сравнении с рассмотренными нами в настоящей главе Великобританией и Германией, а также с США. В этой связи, как полагает ученый, не случайно и то, «что именно здесь получил наибольшее развитие меркантилизм» [98, с. 147].

Однако впоследствии политика протекционизма уже реализовывалась на фоне значительной активизации экспортной деятельности. При этом наши исследования показывают, что период экспортной активности Франции фактически совпал с периодом начала сотрудничества европейских стран в области СТЭ: «особенно интенсивно экспортные поставки стали увеличиваться в конце 60-х и 70-х гг. К 1980 г. доля экспорта в производстве удвоилась, превысив 22 % в составе ВВП... С начала 80-х гг. этот процесс стабилизировался на уровне примерно пятой части ВВП» [98, с. 148].

Мы структурировали наше исследование французского опыта оказания государственного содействия экспортерам аналогично проведенным выше исследованиям опыта Великобритании и Германии.

2.3.1 Анализ экспортной деятельности Франции

На рисунке 2.21 представлена динамика экспортной квоты Франции с 2006 по 2016 гг.

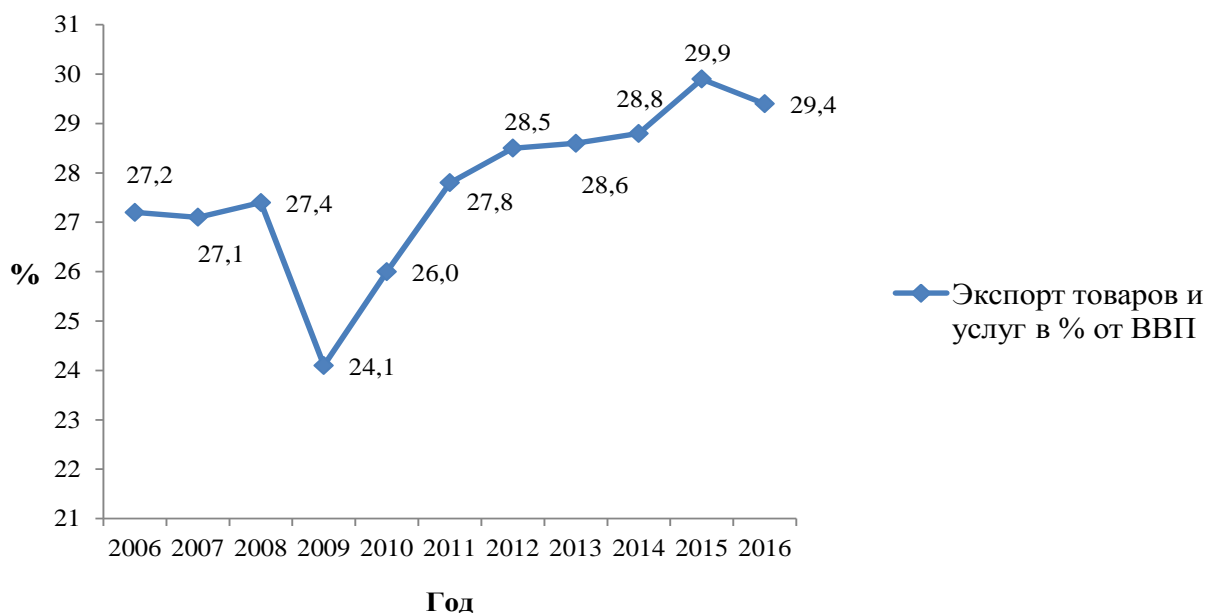


Рисунок 2.21. – Динамика экспортной квоты Франции с 2006 по 2016 гг.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [218].

Что касается современного периода, то за исследуемый нами временной интервал (с 2006 по 2016 гг.) в среднем доля экспорта товаров и услуг в % от ВВП составила 27,7 %, что в целом сопоставимо с аналогичным показателем по Великобритании (27,9 %) и значительно уступает показателю по Германии (43,9 %) [218]. Соотношение экспорта и ВВП Франции (даже с учетом включения экспорта услуг) на протяжении значительного времени оставалось весьма стабильным.

Экономический кризис 2008 – 2009 гг. повлиял на динамику рассматриваемого показателя: в 2009 г. экспортная квота Франции снизилась с 27,4 % до 24,1 % [218]. Но в отличие от Великобритании и Германии, где в последующие годы экспортная квота значительно возросла (хотя и со спадами в Великобритании), во Франции рассматриваемый показатель «вернулся» к приблизительно такому же уровню, как и в докризисный период, незначительно его превысив. В целом это свидетельствует о **стабильности соотношения экспорта товаров и услуг и ВВП Франции.**

Для более детального анализа тенденций изменения экспорта Франции была отдельно рассмотрена динамика товарного экспорта и экспорта продукции обрабатывающей промышленности, а также динамика их соотношения с ВВП. Данные представлены в таблице 2.17.

Таблица 2.17. – Отдельные показатели соотношения экспорта и ВВП Франции с 2006 по 2016 гг.

Год	Экспорт товаров в текущих ценах, млн долл. США	Доля экспорта продукции обрабатывающей промышленности в товарном экспорте, %	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности, млн долл. США	ВВП в текущих рыночных ценах, млн долл. США	Соотношение товарного экспорта и ВВП, %	Соотношение экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП, %
2006	495 868	79	391 736	2 325 012	21,3	16,8
2007	559 612	79	442 093	2 663 113	21,0	16,6
2008	616 240	78	480 667	2 923 466	21,1	16,4
2009	484 781	79	382 977	2 693 828	18,0	14,2
2010	523 767	78	408 538	2 646 837	19,8	15,4
2011	596 473	77	459 284	2 862 680	20,8	16,0
2012	568 708	77	437 905	2 681 416	21,2	16,3
2013	580 963	77	447 342	2 808 511	20,7	15,9
2014	580 471	78	451 026	2 849 305	20,4	15,8
2015	505 784	79	398 558	2 433 562	20,8	16,4
2016	501 263	80	400 008	2 465 454	20,3	16,2

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [229; 253; 258].

Экспорт продукции обрабатывающей промышленности в товарном экспорте занимает большую долю в сравнении с аналогичным показателем для Великобритании и несколько меньшую по сравнению с Германией. Так, среднее значение доли экспорта продукции обрабатывающей промышленности Франции в товарном экспорте составило за период с 2006 по 2016 гг. 78,2 %, что ближе к показателю Германии (83,4 %) и превосходит показатель Великобритании (71,1 %) [253].

Соотношение товарного экспорта и ВВП во Франции в среднем составило 20,5 %, что несколько превышает данный показатель по Великобритании (16,9 %). Вместе с тем по рассматриваемому показателю Франция значительно уступает Германии (37,9 %) [229; 258]. Соответственно, можно сделать вывод о том, что экспорт товарной продукции в экономике Франции играет несколько большую роль по сравнению с Великобританией и значительно меньшую роль по сравнению с Германией. Также более высокая доля экспорта продукции обрабатывающей промышленности в товарном экспорте Франции по сравнению с Великобританией обеспечивает более высокое соотношение экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП*: среднее значение за период составило 16,0 % по сравнению с 11,9 % по Великобритании. Вместе с тем данный показатель в два раза уступает аналогичному показателю по Германии (31,6 %) [229; 253; 258].

* Именно более высокая доля экспорта продукции обрабатывающей промышленности в товарном экспорте Франции обеспечивает более высокое соотношение экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП Франции по сравнению с Великобританией ввиду того, что показатели ВВП Франции и Великобритании в текущих ценах являются сопоставимыми величинами [229].

Таким образом, экспорт продукции обрабатывающей промышленности и товарный экспорт Франции в целом играют большую роль для внешней торговли данной страны по сравнению с Великобританией и намного меньшую по сравнению с Германией.

Нами была определена динамика соотношения экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВДС промышленности Франции с 2006 по 2016 гг. Данные представлены в таблице 2.18.

Таблица 2.18. – Экспорт продукции обрабатывающей промышленности как % от ВДС промышленности Франции за период с 2006 по 2016 гг.

Год	ВДС промышленности в текущих ценах, млн долл. США	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности в текущих ценах, млн долл. США	Экспорт продукции обрабатывающей промышленности как % от ВДС промышленности
2006	442 465	391 736	88,5
2007	503 598	442 093	87,8
2008	543 994	480 667	88,4
2009	488 054	382 977	78,5
2010	467 558	408 538	87,4
2011	509 896	459 284	90,1
2012	474 001	437 905	92,4
2013	499 929	447 342	89,5
2014	497 897	451 026	90,6
2015	421 775	398 558	94,5
2016	425 573	400 008	94,0

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [240; 253; 258].

За исследуемый период соотношение экспорта продукции обрабатывающей промышленности Франции и ВДС французской промышленности составляло в среднем 89,2 %, что больше, чем в Великобритании (в среднем – 65,5 %) и значительно меньше, чем в Германии (116,5 %). Кроме того, следует отметить, что ни разу на протяжении 2006 – 2016 гг. в годовом исчислении экспорт продукции обрабатывающей промышленности не превысил ВДС французской промышленности [240; 253; 258].

Кроме того, как в случае с Великобританией и Германией, динамику совокупного экспорта товаров и услуг определяет экспорт продукции обрабатывающей промышленности [218; 229; 253; 258], что свидетельствует о значительной важности экспорта продукции обрабатывающей промышленности для внешней торговли Франции в целом. На рисунке 2.22 приведена динамика экспорта товаров и услуг, товарного экспорта и экспорта продукции обрабатывающей промышленности Франции по отношению к ВВП с 2006 по 2016 гг.

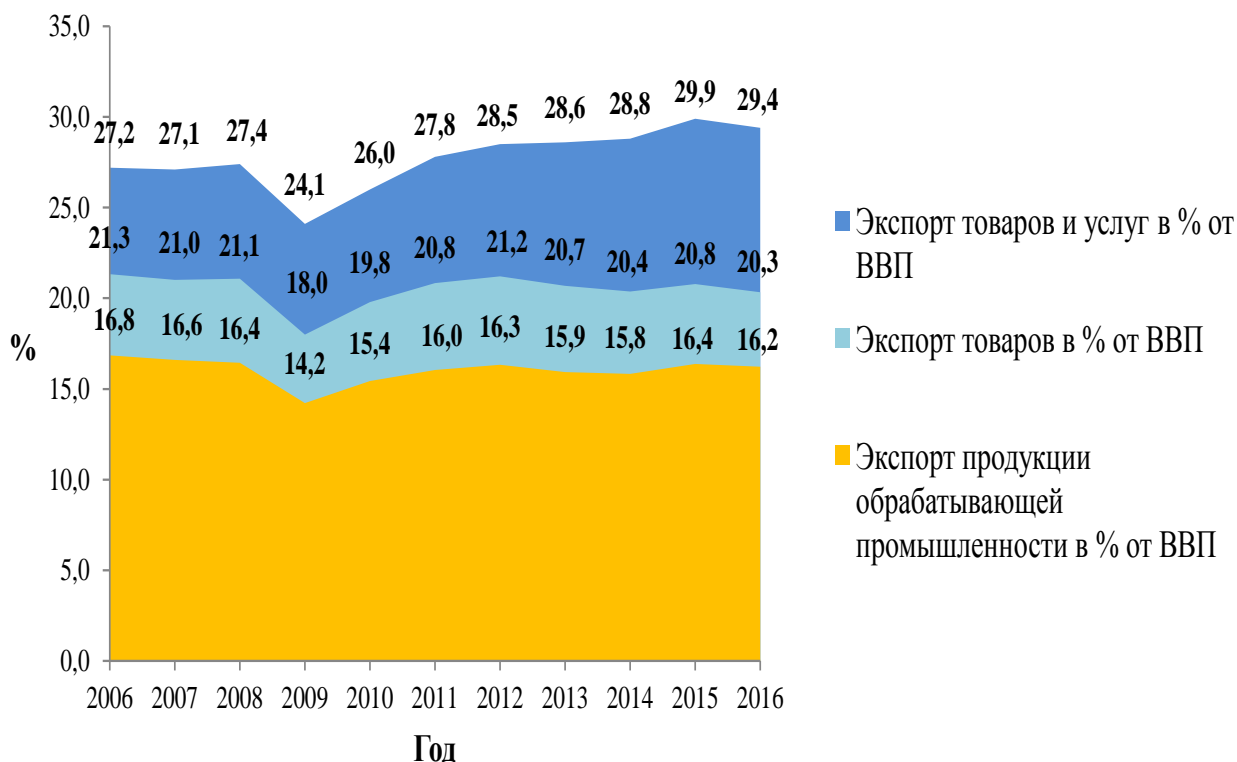


Рисунок 2.22. – Динамика экспорта товаров и услуг, товарного экспорта и экспорта продукции обрабатывающей промышленности Франции по отношению к ВВП с 2006 по 2016 гг., %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [218; 229; 253; 258].

Динамика сальдо внешней торговли товарами Франции приведена на рисунке 2.23.

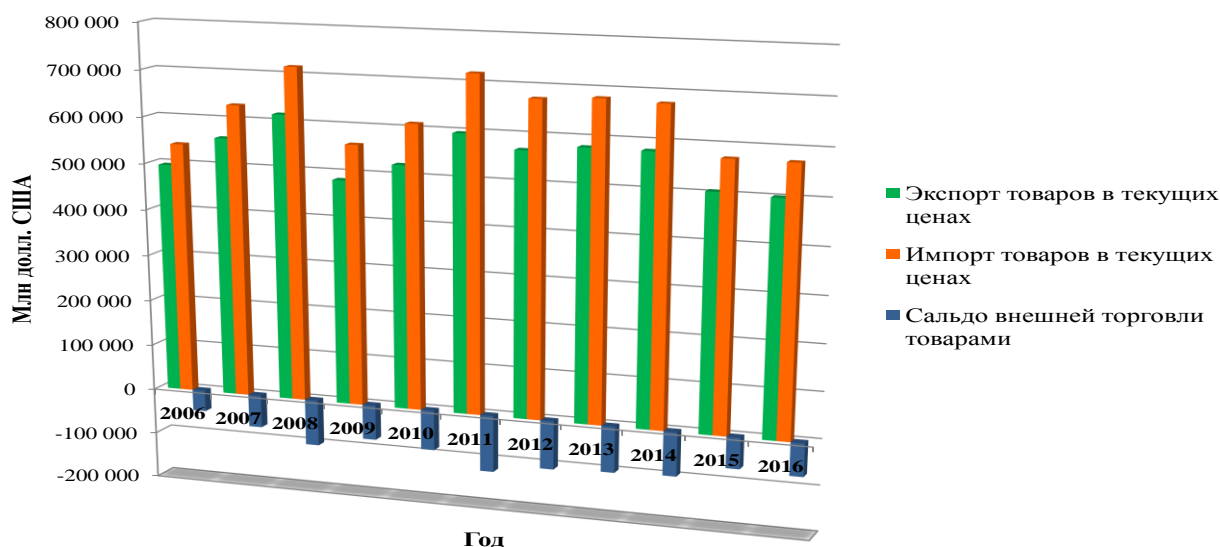


Рисунок 2.23. – Динамика сальдо внешней торговли товарами Франции с 2006 по 2016 гг., млн долл. США

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [258; 259].

По данным рисунка 2.23 видно, что с 2006 по 2016 гг. сальдо внешней торговли товарами Франции стабильно находилось в зоне отрицательных значений, составив в среднем за период -86,05 млрд долл. США [258; 259]. При этом проблема отрицательного внешнеторгового сальдо является для Франции в значительной степени «исторической». По данным исследования [98, с. 149, таблица 3.1.1], начиная с 1979 года, импорт стабильно превышал экспорт, за исключением определенного улучшения в 90-е гг. XX столетия. В отношении экспорта продукции промышленности факт отрицательного сальдо внешней торговли Н. Ю. Родыгина связывает в том числе с относительно невысокой конкурентоспособностью французских товаров в условиях ужесточающейся конкуренции на мировых рынках: «невелико число высокотехнологичных товаров, по которым Франция имеет значительное и постоянное положительное сальдо, за исключением вооружения, авионавтики, оборудования для железных дорог и атомных электростанций» [98, с. 149, 155]. Вместе с тем следует сделать важную оговорку, что (за исключением вооружения) вся вышеперечисленная продукция является традиционным объектом СТЭ. Но несмотря на это, можно утверждать, что **государственная политика стимулирования экспорта не оказала какого бы то ни было существенного воздействия на внешнюю торговлю Франции в целом (в части улучшения ситуации с сальдо внешней торговли)**. Это в очередной раз является свидетельством «микроэкономического» характера стимулирующей экспортной политики.

В таблице 2.19 отображена структура внешней торговли Франции в разрезе стран – основных торговых партнеров.

Таблица 2.19. – 10 основных торговых партнеров Франции в 2015 г., млн долл. США, %

Страна	Экспорт		Страна	Импорт	
	Объем экспорта, млн долл. США	Удельный вес, %		Объем импорта, млн долл. США	Удельный вес, %
Германия	79 574	13,9	Германия	96 880	14,9
США	47 959	8,4	США	58 081	8,9
Испания	36 372	6,3	Китай	52 854	8,1
Соединенное Королевство	35 592	6,2	Италия	41 823	6,4
Италия	35 423	6,2	Бельгия	40 698	6,2
Бельгия	33 696	5,9	Испания	34 965	5,4
Швейцария	23 938	4,2	Нидерланды	23 906	3,7
Китай	21 597	3,8	Швейцария	21 983	3,4
Нидерланды	19 292	3,4	Соединенное Королевство	21 839	3,4
ОАЭ	9 533	1,7	Россия	10 626	1,6
Итого 10 стран	342 976	59,9	Итого 10 стран	403 655	62,0
Всего экспорт	573 056	100,0	Всего импорт	651 496	100,0

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [227].

В страновом разрезе концентрация французского экспорта и импорта сопоставима с германской и немного ниже британской: на 10 основных торговых партнеров приходится порядка 60 % совокупного экспорта и 62 % совокупного импорта [227]. При этом как в случае Великобритании и Германии, внешнеторговыми партнерами Франции (за отдельными исключениями) являются близлежащие страны и развитые государства.

Данные по основным экспортным позициям Франции представлены в таблице 2.20. Следует отметить серьезное отличие товарного экспорта Франции в разрезе видов продукции по сравнению с Германией и Великобританией: лидирующей позицией по классификации МСТК (SITC) в 2015 г. являлась позиция 792 «самолеты, космические корабли, оборудование для воздушных лайнеров» [292] – лидирующая позиция в контексте СТЭ Великобритании, одна из лидирующих – в контексте СТЭ Германии и лидирующая позиция, при экспорте которой осуществляется совместное стимулирование экспорта ЭКА Франции, Германии и Великобритании (COFACE, Euler Hermes и ECGD соответственно). О традиционно высокой конкурентоспособности данного вида продукции (в особенности речь идет о продукции компании Airbus) говорится в исследовании [98, с. 156].

Таблица 2.20. – Основные экспортируемые товары Франции в 2005 и 2015 гг.

2005 г.				2015 г.			
Код товара по SITC	Наименование товара	Стоимость экспорта в ценах FOB, млн долл. США	Доля в экспорте, %	Код товара по SITC	Наименование товара	Стоимость экспорта в ценах FOB, млн долл. США	Доля в экспорте, %
781	легковые автомобили	34 539	8,17	792	самолеты, космические корабли, оборудование для воздушных лайнеров	67 209	11,8
792	самолеты, космические корабли, оборудование для воздушных лайнеров	23 203	5,49	542	медикаменты	25 236	4,4
542	медикаменты	18 378	4,35	781	легковые автомобили	18 763	3,3
784	детали и принадлежности к автомобилям	15 699	3,72	784	детали и принадлежности к автомобилям	16 045	2,8
112	спиртные напитки	9 890	2,34	112	спиртные напитки	14 840	2,6
553	парфюмерия, косметика	9 757	2,31	553	парфюмерия, косметика	14 015	2,5

Окончание таблицы 2.20.

764	части для телекоммуникационного оборудования	9 617	2,28	714	двигатели, моторы неэлектрические	13 977	2,5
334	нефтепродукты	8 059	1,91	334	нефтепродукты	12 921	2,3
776	транзисторы, клапаны и т.д.	7 625	1,80	776	транзисторы, клапаны и т.д.	9 104	1,6
772	реле	7 239	1,71	772	реле	8 860	1,6
Итого:		144 006	34,08	Итого:		200 970	35,4

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [290; 292].

В целом в продуктовом разрезе французский экспорт характеризуется значительным постоянством. Так, 9 из 10 лидирующих экспортных позиций остались без изменения в 2005 и 2015 гг., лишь поменяв место в «десятке» [290; 292]. Следовательно, можно утверждать, что практически за 10 лет структура экспорта Франции в продуктовом отношении не претерпела существенных изменений.

Ввиду вышесказанного нельзя утверждать, что стимулирующие экспортные меры, применяемые правительством Франции, существенно видоизменяют структуру французского экспорта. Исключение составляет лишь экспорт позиции 792 «самолеты, космические корабли, оборудование для воздушных лайнеров», основу которой представляет продукция компании Airbus и в отношении которой наиболее активно используются меры стимулирующего характера при экспорте.

В связи с вышеизложенным, а также принимая во внимание рассмотренный выше опыт Великобритании и Германии в области СТЭ, можно сделать следующий вывод: поскольку Еврокомиссией установлены ограничения на применение инструментов СТЭ сроком от 2 лет при поставках продукции в страны – члены ЕС, а также ввиду того, что подобного рода ограничения имеют место и при поставках продукции в ведущие страны ОЭСР, **СТЭ Франции (как Великобритании и Германии) максимально может охватить меньшую часть экспорта (если условно разделить весь экспорт на подлежащий и не подлежащий стимулированию).**

Кроме того, приведенные данные по экспорту и импорту Великобритании, Германии и Франции эмпирически подтверждают один из выводов, который делают представители научного направления «Стратегическая внешнеторговая политика» о том, что в настоящем страны имеют тенденцию к торговле с близлежащими государствами с примерно одинаковой наделенностью факторами производства (в более общем смысле – с примерно одинаковым уровнем социально-экономического развития).

2.3.2 Эволюция французской системы стимулирования товарного экспорта

Институциональная структура СТЭ Франции представляет собой третий ключевой вариант организации данного вида внешнеторговой политики, помимо «германского» и «английского» вариантов (если условно рассматривать «германский» вариант как функционирование «рыночного окна» Irex, поскольку фактически программа Hermes cover реализуется посредством соответствующих структурных подразделений в рамках Euler Hermes и PwC AG, создающих основу консорциуму двух компаний). Следует отметить значительную особенность французской практики стимулирования экспорта – относительно небольшой объем общедоступной информации. Данную проблему «косвенно» подчеркивают Ф. Абрахам, И. Кувенберг и Г. Дьюи в рассмотренном нами в первой главе исследовании [124, р. 398].

Вместе с тем на основании доступных данных мы пришли к выводу о том, что французский опыт стимулирования наиболее целесообразно рассматривать в ретроспективе. Это связано в том числе и с тем, что, в отличие от Великобритании и Германии, французская система содействия экспорту подвергалась значительным изменениям с момента фактического зарождения.

Важно отметить существенную общую черту в области стимулирования экспорта Франции с аналогичной областью внешнеторговой политики Германии: фактически зарождение СТЭ во Франции следует относить ко второй половине 40-х гг. XX века. В это время правительство Франции рассматривало стимулирование как средство экономической экспансии за рубежом, направленной на получение достаточного объема валютной выручки и снижение зависимости от американской послевоенной помощи [179, р. 198].

Мы выделили несколько этапов эволюции рассматриваемого вида внешне-торговой политики Франции. Опыт Франции показывает, что институты стимулирования в данной стране являются намного более «гибкими» структурами по сравнению с Германией и Великобританией. Многие из них находились поочередно как в государственной, так и в частной собственности. По этой причине с целью обеспечения определенной хронологической последовательности нами были выделены следующие этапы эволюции системы СТЭ Франции.

I этап. 1946 – 1994 гг. В 1946 году было основано центральное учреждение, осуществляющее государственное стимулирование французского экспорта, – французская страховая компания по внешней торговле (Compagnie française d'assurance pour le commerce extérieur – COFACE) [213; 265].

Следует отметить, что практически все исследователи в области внешне-торгового финансирования рассматривают всю организацию COFACE как ЭКА [45; 115; 232]. Однако более глубокое изучение французского опыта позволяет сделать вывод, что как ЭКА для целей СТЭ следует рассматривать не всю организацию COFACE, а лишь ее подразделение, предоставляющее **финансовые продукты от имени и за счет государства**. Это вполне вписывается в разработанную нами схему, представленную на рисунке 1.3 первой главы.

Разграничение между деятельностью COFACE от своего имени и за свой счет и от имени и за счет государства было представлено в работе Ф. Абрахама, И. Кувенберг, Г. Дьюи [124], рассмотренной нами в первой главе. При этом авторы сопоставляют государственное участие в деятельности COFACE с государственным участием в деятельности бельгийского ЭКА NDD. Таким образом, рассматривается деятельность двух ЭКА для целей СТЭ. Результаты исследования представлены в таблицах 2.21 и 2.22. Так, в таблице 2.21 представлена специфика предоставления страхования от имени и за счет французского и бельгийского ЭКА.

Таблица 2.21. – Особенности предоставления финансовых продуктов (страхования) за собственный счет COFACE и NDD за период с 1973 по 1979 гг. и с 1980 по 1987 гг.

Исследуемый временной период	Предоставление финансовых продуктов (страхования) за собственный счет	
	количество застрахованных контрактов как % от совокупного количества экспортных контрактов	выплата возмещений за вычетом полученных премий как % от совокупной стоимости застрахованных контрактов
COFACE		
1973 – 1979	22,0	-0,21
1980 – 1987	27,0	-0,15
NDD		
1973 – 1979	85,3	0,81
1980 – 1987	78,9	2,88

Примечание 1 – Данные по бельгийскому ЭКА NDD в части количества застрахованных контрактов как % от совокупного количества контрактов рассчитаны исходя из совокупного количества всех действующих за период контрактов.

Примечание 2 – Расчет отношения выплат возмещений NDD за вычетом полученных премий к совокупной стоимости застрахованных контрактов производился в отношении заключенных контрактов в пределах рассматриваемых временных периодов.

Примечание 3 – Источник: составлено на основе [124, р. 398, таблица 4].

В таблице 2.22 представлена специфика предоставления страхования французским и бельгийским ЭКА от имени и за счет государства. Т. е., по существу, в рассматриваемой таблице представлены особенности деятельности французского и бельгийского ЭКА для целей СТЭ.

Таблица 2.22. – Особенности предоставления финансовых продуктов (страхования) COFACE и NDD от имени и за счет государства за период с 1973 по 1979 гг. и с 1980 по 1987 гг.

Исследуемый временной период	Предоставление финансовых продуктов (страхования) от имени и за счет государства	
	количество застрахованных контрактов как % от совокупного количества экспортных контрактов	выплата возмещений за вычетом полученных премий как % от совокупной стоимости застрахованных контрактов
COFACE		

Окончание таблицы 2.22.

1973 – 1979	78,0	0,49
1980 – 1987	73,0	4,62
NDD		
1973 – 1979	14,7	0,08
1980 – 1987	21,1	5,25

Примечание 1 – Данные по бельгийскому ЭКА NDD в части количества застрахованных контрактов как % от совокупного количества контрактов рассчитаны исходя из совокупного количества всех действующих за период контрактов.

Примечание 2 – Расчет отношения выплат возмещений NDD за вычетом полученных премий к совокупной стоимости застрахованных контрактов производился в отношении заключенных контрактов в пределах рассматриваемых временных периодов.

Примечание 3 – Источник: составлено на основе [124, р. 398, таблица 4].

По данным таблиц 2.21 и 2.22 можно сделать несколько выводов. Во-первых, на выделенном нами этапе функционирования французской системы СТЭ французское правительство активно задействовало COFACE для предоставления косвенных финансовых продуктов (главным образом страхования) от имени и за счет государства, более чем на 70 % превращая его деятельность в деятельность ЭКА для целей СТЭ. При этом для сравнения было показано, что NDD в среднем лишь на 18 % за исследуемый период (с 1973 по 1987 гг.) можно рассматривать как ЭКА для целей СТЭ.

Во-вторых, если при предоставлении страхования от своего имени и за свой счет с 1973 по 1987 гг. можно было наблюдать положительный финансовый результат (полученные премии в среднем превышали выплаты возмещений), то при предоставлении страхования от имени и за счет государства финансовый результат был в среднем отрицательным (выплаты возмещений превысили полученные премии). Таким образом, можно сделать вывод о том, что, действуя от имени государства, ЭКА ухудшают собственные финансовые показатели.

И, в-третьих, важным является тот факт, что для реализации СТЭ **форма собственности ЭКА не имеет значения**. Иными словами, даже если бы за рассматриваемый временной период COFACE был полностью частным, но при этом являлся агентом правительства по предоставлению финансового содействия экспортерам, результат финансовой деятельности был бы тем же самым (но при условии отдельного учета использования государственных средств и средств самого ЭКА). Данный тезис может быть подкреплён тем фактом, что уже после 1994 г., когда была осуществлена приватизация COFACE (что будет рассмотрено нами ниже в настоящем разделе) и данная структура стала частным страховщиком, государство не отказалось от выполнения COFACE роли агента правительства по предоставлению СТЭ.

Будучи основанным исключительно как государственный институт, COFACE лишь в 1992 году начал процесс интернационализации собственной деловой активности. При этом тесные партнерские отношения формировались, в первую очередь, с близлежащими странами: расширение собственной сети дочерних структур имело место в Германии и Австрии (1991 год), а также Вели-

кобритании и Италии (1992 год). При этом наряду с формированием собственной сети дочерних структур налаживались тесные партнерские связи с местными страховщиками, консалтинговыми и факторинговыми компаниями и др. [265].

Если в отношении косвенных финансовых продуктов (гарантии и страхование) при изучении французского опыта СТЭ присутствует ясность в контексте того, какая именно организация имеет исключительное право на предоставление финансовых услуг при экспортном стимулировании (по сути, данной организацией всегда являлся COFACE), то в отношении прямого кредитования такой определенности нет.

Вместе с тем в работе Ж. Мелица и П. Мессерлина [255] (которая также рассматривалась нами в первой главе) был проведен сравнительный анализ процентных ставок, уплачиваемых экспортерами при получении экспортного кредита с государственной поддержкой в среднем по экономике, и рыночных процентных ставок за период с 1978 по 1984 гг. Результаты данного исследования представлены в таблице 2.23.

Таблица 2.23. – Динамика рыночной процентной ставки и процентной ставки, уплачиваемой экспортерами при предоставлении экспортного кредита с государственной поддержкой за период с 1978 по 1984 гг., %

Тип процентной ставки	Год						
	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
Рыночная процентная ставка	11,3	11,2	14,2	16,9	16,6	14,7	14,8
Процентная ставка, уплачиваемая экспортерами	5,5	6,1	6,3	6,4	6,9	8,0	7,9

Примечание – Источник: составлено на основе [255, р. 157, таблица 1].

Как видно из таблицы 2.23, за рассматриваемый период (с 1978 по 1984 гг.) французское правительство весьма активно использовало такой инструмент стимулирования экспорта, как прямое кредитование с государственным содействием. По нашим расчетам, в среднем по экономике за данный период субсидировалось немногим более половины подлежащих уплате процентных платежей.

Важной спецификой французского опыта прямого кредитования на рассматриваемом этапе эволюции системы содействия экспорту является значительное партнерство банков – агентов правительства с коммерческими банками. Среди банков-агентов за рассматриваемый период (и ранее) выделяются следующие: Банк внешней торговли Франции (Banque Française du Commerce Extérieur – BFCE) и «Национальный кредит» («Crédit National»).

BFCE предоставлял внешнеторговое финансирование экспортерам, был организован в форме акционерного общества, при этом до 1996 года основными акционерами банка являлись банки государственной собственности. Руководителем банка назначался министром финансов. До приватизации в 1996 году BFCE совместно с «Национальным кредитом» и другими коммерческими бан-

ками осуществлял финансирование экспортных промышленных инвестиций за рубеж в рамках специальной программы (процедуры), направленной на развитие промышленности за рубежом посредством экспорта (*Development industriel à l'étranger – Export – DIE-EXPORT*). Кроме этого, данными и некоторыми другими коммерческими банками осуществлялась процедура рефинансирования задолженности экспортера [98, с. 176].

В отношении ведущей роли Банка внешней торговли Франции в области финансирования внешней торговли с государственным участием позиция российских и зарубежных исследователей несколько расходится. Так, Н. Ю. Родыгина полагает, что ВФСЕ не имел монополии в данном случае, и экспортное кредитование с государственной поддержкой осуществлялось в партнерстве с другими банками [98, с. 176]. Исследователи Дж. Стори и И. Уолтер, в свою очередь, говорят о монопольном праве ВФСЕ по предоставлению экспортных кредитов с 1947 по 1985 гг. [281, р. 194]. Данную точку зрения разделяет Х. Бонин, обозначая, что лишь у ВФСЕ имелось исключительное право на получение гарантий от СОФАСЕ. Автор отмечает, что при создании Банка внешней торговли Франции в 1946 году руководство страны за основу принимало принцип «специализации»: специализированный институт должен обслуживать соответствующую сферу деятельности [179, р. 198].

ВФСЕ, действительно, обладал монопольным правом на получение государственных средств для стимулирования экспорта. Однако работал он в партнерстве с коммерческими банками, предоставляя услуги по рефинансированию и гарантированию выдаваемых коммерческими банками кредитов. Заявление на предоставление инструментов рефинансирования и гарантирования первоначально подавалось коммерческим банком, обслуживающим экспортера, в ВФСЕ, а затем рассматривалось Банком Франции. Данная схема позволила в конечном итоге ориентировать поддержку на средне- и долгосрочные кредиты (сроком до 5 лет). Получая заявления от коммерческих банков с подробным описанием экспортной сделки, ВФСЕ накопил огромный объем статистической информации в области экспортных операций резидентов Франции. В конечном итоге данный факт позволил намного более точно и адекватно оценивать риски, которым подвергались французские экспортеры за рубежом, что также способствовало выдаче кредитов на более продолжительный срок. Важно отметить, что практически сразу с начала функционирования ВФСЕ начал активно специализироваться в области финансирования проектов, предполагающих экспорт капитального оборудования. При этом всё же основной сферой деятельности банка в период с 1947 по 1958 гг. было финансирование импортных поставок в рамках плана Маршалла [179, р. 199].

С другой стороны, имея возможность мобилизовать финансовые ресурсы на рынках капитала, в особенности на денежном (краткосрочном) рынке, ВФСЕ мог выступать конкурентом коммерческих банков, предоставляя кредитные средства, при предоставлении которых обычными коммерческими банками денежные власти вводили предельный размер кредита. Так, уже в 1949 г. мобилизованные денежные средства до востребования представляли 38,5 % всех обязательств ВФСЕ. Таким образом, конкуренция с коммерческими банками в дан-

ном случае была достаточно условной, поскольку фирмы-экспортеры рассматривали финансовые продукты ВФСЕ, скорее, как дополнение к перечню финансовых услуг, предоставляемых обычными банковскими структурами [179, р. 200]. Помимо вышеописанных функций, важнейшей задачей ВФСЕ впоследствии стало рефинансирование долга развивающихся стран [98, р. 177].

Вместе с тем активизация экспортной деятельности значительно повлияла на увеличение государственного долга по причине трат средств на СТЭ. Именно в этой связи поправка в Закон о банках 1984 года, осуществленная в 1985 году, отменила монополию ВФСЕ на предоставление экспортного кредитования с государственной поддержкой одновременно с возможностью автоматически рефинансироваться Банком Франции. Тем не менее статус дочерней компании центрального банка ВФСЕ сохранил. Также была сохранена возможность фондироваться за счет средств Казначейства, в особенности если речь шла о крупных экспортных поставках на рынки стран Латинской Америки, Азии и Ближнего Востока, традиционно считавшиеся высококонкурентными и при поставках продукции на которые требовалось государственное участие [179, р. 199; 281, р. 194].

Как видим, отличительной особенностью французской схемы СТЭ являлось использование не только бюджетных средств, но и средств центрального банка (Банка Франции) на эти цели.

Кратко-, средне- и долгосрочные кредиты предоставлялись как поставщикам, так и покупателям, что позволяло экспортерам предоставлять более гибкие формы расчетов. При этом экспортные кредиты сопровождались определенными разрешениями в области валютного контроля. **Вместе с тем отмечается существенное сокращение кредитования поставщиков по сравнению с покупателями во Франции с начала 90-х гг.** [98, с. 176–177]. Но несмотря на данную тенденцию к сокращению кредитования резидентов, мы видим и на примере Франции, что схемы «кредит – организации-резиденту» и «кредит – организации-нерезиденту» являются одобряемыми практиками оказания содействия экспортерам.

В начале 80-х гг. при льготировании процентных ставок по экспортным кредитам их компенсация осуществлялась двумя способами. Во-первых, кредит мог быть рефинансирован Банком Франции по фиксированной весьма низкой процентной ставке. Во-вторых, в процессе компенсации могли быть использованы бюджетные средства. Первоначально, как уже отмечалось, в рассматриваемый период ведущим банком – агентом правительства был ВФСЕ. Вместе с тем в рамках Закона о банковской деятельности 1984 года любая страховая компания получала полномочия на осуществление полного спектра банковских операций. Постепенно экспортное кредитование на льготных основаниях сокращалось ввиду сложностей с обеспечением конкуренции при выделении льготного кредита, а также по причине необходимости сокращения сопровождающих издержек в бюджетной системе. Таким образом, с 1985 года кредитование с государственной поддержкой при экспорте в развитые страны практически прекратилось [98, с. 177–178; 281, р. 193].

Определенные льготы сохранились в отношении экспорта оборудования: при выполнении продукции под зарубежный заказ экспортный кредит с государственной поддержкой мог быть взят предприятием **досрочно на стадии изготовления**. Стабилизация процентной ставки по экспортному кредиту с государственной поддержкой осуществлялась посредством бонификации Казначейства Франции. Данная стабилизация из государственного бюджета обеспечивалась при реализации экспортных поставок в развивающиеся страны. При этом с середины 80-х гг. монополия ВФСЕ как банка – агента правительства значительно сокращалась, и предоставлением прямого кредита занимались непосредственно коммерческие банки [98, с. 178].

Вторым ключевым банком, реализующим экспортные и инвестиционные программы во Франции, являлся «Национальный кредит» («Crédit National»). Этот банк был основан в 1919 году. Создание «Национального кредита» было связано с необходимостью контроля выплаты репараций со стороны Германии и возрастающей потребностью в кредитовании МСП.

В целом с момента своего основания «Национальный кредит» являлся частной структурой, хотя и входил в особую сферу влияния государства. Организация работы в банке была близка к государственной службе, однако сотрудники банка статуса госслужащего не имели. «Национальный кредит» и Банк внешней торговли Франции довольно тесно сотрудничали в том числе и в рамках упоминавшейся выше программы (процедуры) экспортных промышленных инвестиций за рубеж DIE-EXPORT.

После приватизации SOFACE в 1994 году, по нашему мнению, целесообразно выделить следующие этапы эволюции французской системы экспортного стимулирования.

II этап. 1994 – 2006 гг. После приватизации SOFACE в 1994 году данной компанией владели различные фирмы частного финансового сектора: непосредственно банки, компании, занимающиеся банковским страхованием и перестрахованием. Государственную политику в области предоставления среднесрочного финансирования экспортерам с государственным участием формировали и реализовывали Дирекция внешнеэкономических отношений и Дирекция Казначейства Министерства экономики, финансов и промышленности [213], а впоследствии – Министерства экономики и финансов Франции.

Таким образом, SOFACE, несмотря на то, что приобрел статус частного страховщика, сохранил за собой право предоставлять государственные гарантии экспортерам и их обслуживающим банкам [265].

Непосредственно в структуре SOFACE предоставлением страхования и гарантирования занималось Управление по предоставлению государственных гарантий (Direction des Garanties Publiques) [234, р. 8]. Исходя из нашей классификации, данное управление и являлось ЭКА для целей СТЭ.

При этом количество финансовых продуктов, предоставляемых SOFACE, было достаточно ограничено в сравнении, например, с ECGD и программой Hermes cover.

Из основных финансовых продуктов выделим следующие:

- ✓ средне- и долгосрочное страхование кредитов (гарантирование);

- ✓ страхование экспортных рисков (в более позднем варианте – страхование валютного риска [252, р. 13]);
- ✓ услуга по смене типа страхования (change of insurance);
- ✓ страхование рисков при проведении исследований рынка;
- ✓ страхование контрактных облигаций;
- ✓ предотгрузочное финансирование;
- ✓ гарантирование инвестиций [234, р. 8].

Как видим, в данном случае присутствуют инструменты как средне- и долгосрочного характера, так и краткосрочные финансовые продукты (например, предотгрузочное финансирование). Хотя доля последних была (и остается) несопоставимо меньше по сравнению со средне- и долгосрочными финансовыми продуктами.

Взаимодействие с государством осуществлялось и продолжает осуществляться путем заключения **особого финансового соглашения** между правительством Франции и COFACE, которое обновляется каждые четыре года. Однако содержание данного соглашения никогда не разглашалось широкой общественности. Информация по предоставлению страхования и гарантирования от имени и за счет государства в консолидированной отчетности не отражалась [234, р. 8]. Так, например, текущее финансовое соглашение подлежало пересмотру в 2016 г., поскольку предыдущее было рассчитано на период с 2012 по 2015 гг. [252, р. 4].

Своеобразным посредником между государством в лице Министерства экономики и финансов Франции и COFACE являлась (и является поныне) Комиссия по гарантиям и кредитам во внешней торговле (Commission des garanties et du crédit du commerce extérieur – CGCE). В CGCE входили представители Министерства экономики и финансов, Министерства иностранных дел, соответствующих специализированных министерств, представители COFACE, Банка Франции, кооперативного (народного) банка Natexis [213].

Очень важно отметить, что за рассматриваемый период деятельность COFACE **подвергалась значительной критике со стороны отдельных представителей международного сообщества (в особенности со стороны организаций, занимающихся вопросами прав человека и защиты окружающей среды)** [234].

Обозначим основные проблемные вопросы в области функционирования COFACE как ЭКА для целей СТЭ в рассматриваемый период:

1) формирование и функционирование Комиссии по гарантиям и кредитам во внешней торговле осуществлялось на основе устаревшего нормативного документа. В этой связи, несмотря на довольно значительное представительство официальных лиц в Комиссии, оставался неясным вопрос, кто принимает конечное решение в части предоставления государственного содействия;

2) подробности финансирования зарубежных проектов стоимостью менее 10 млн евро могли не разглашаться. В этой связи было довольно сложно установить роль COFACE как ЭКА для целей СТЭ при поддержке МСП;

3) высокая доля предоставляемого покрытия при поставках военной техники, составляющая в отдельные периоды более 50 % совокупного объема по-

крытия COFACE. Поставка военной техники и ее стимулирование не подлежит (наряду с продукцией сельского хозяйства) регулированию нормами ОЭСР. Соответственно, обязательств делать подобного рода информацию общедоступной у COFACE не имеется;

4) высокая концентрация предоставляемого содействия в продуктовом разрезе (при поставках аэрокосмической продукции, в основном компании Airbus; транспортных средств; телекоммуникационного оборудования; продукции черной металлургии, а также при реализации инфраструктурных проектов, проектов по строительству и оснащению заводов пластмасс и др.);

5) невключение двух третей финансируемых проектов в соответствующую категорию в области охраны окружающей среды;

6) крайне высокая страновая концентрация содействия: три четверти совокупного финансового содействия (в целом по компании, а не только за счет государства) составляет содействие экспортерам в 15 стран;

7) основной упор на оказании содействия уже состоявшимся и успешным экспортерам (как правило, из числа французских и зарубежных ТНК: Airbus, Chantiers de l'Atlantique, Alstom, Alcatel, Areva, Siemens, Bouygues, Spie and Vinci, General Electric, Thales, Technip, EDF) [234, p. 3–5].

Таким образом, очевидно, что деятельность COFACE как ЭКА для целей СТЭ после приватизации всей компании характеризовалась значительной непрозрачностью, что не могло не вызывать соответствующих претензий со стороны заинтересованных представителей международного сообщества.

Необходимо отметить, что COFACE были установлены требования о содержании иностранной компоненты при экспорте. Так, в отношении иностранной компоненты, происходящей из любой страны – члена ЕС, предельный лимит при страховании установлен в размере 40 % контрактной стоимости. В отношении стран, не являющихся членами ЕС, данный лимит колебался от 20 до 30 % [213].

Важнейшим событием в рассматриваемый период стимулирования экспорта Франции было образование кооперативного (народного) банка Natexis. Так, при правительстве А. Жюппе в 1996 г. была осуществлена приватизация BFCE и одновременное слияние с «Национальным кредитом». В результате данного слияния образовался новый банк Natexis, в 1998 г. приобретший статус кооперативного (народного) банка.

Сразу после образования народный банк Natexis стал агентом правительства при государственном финансировании экспортных кредитов со сроком погашения более 2 лет. В целом, как и ранее, в рассматриваемый период реализация экспортного кредитования с государственной поддержкой предусматривала тесное сотрудничество между коммерческими банками, с одной стороны, и двумя институтами: COFACE и Natexis – с другой. Аналогично COFACE (в том числе и после приватизации), Natexis также функционировал как от своего имени и за свой счет, так и от имени и за счет государства. В первом случае (при предоставлении кредитов от своего имени и за свой счет) Natexis являлся объектом регулирования обычным банковским законодательством. За счет государства Natexis управлял в том числе кредитами в рамках официальной помощи

развитию наряду с предоставлением грантов. Кроме того, от имени и за счет государства Natexis управлял Фондом содействия частному сектору (Fund for Assistance to the Private Sector – FASEP). Народный банк Natexis мобилизовал необходимые ресурсы на международном и национальном финансовых рынках за счет государства, которое предоставляло гарантию эмитируемым облигациям. При этом единственным инструментом государственного участия в прямом кредитовании являлось субсидирование процентной ставки [213].

Таким образом, на примере банка Natexis можно выделить определенную эволюцию прямого кредитования как инструмента финансирования экспорта во Франции. Ключевой его особенностью стало принципиальное изменение источников финансирования: если ранее таковыми являлись средства Казначейства и инструменты рефинансирования Банка Франции, то после 1996 года государство задействовало для этих целей участие на финансовых рынках под гарантию правительства.

Данную практику можно сравнить с практикой «рыночного окна» Irex: в отличие от Natexis, Irex мобилизует средства на финансовых рынках от своего имени и за свой счет (при участии в этом процессе материнской компании KfW, как было отмечено выше), и использование этих средств не классифицируется как государственное содействие. Напротив, данная схема мобилизации средств более близка практиковавшейся ранее британским ECGD.

Что касается коммерческих банков, то ресурсы они мобилизовали из традиционных источников (превышение депозитов над кредитами) при участии на французском денежном рынке, а также на национальном либо международном рынке капитала [213].

III этап. 2006 – 2016 гг. На данном этапе также произошли существенные изменения в системе СТЭ Франции. Так, в 2006 г. был образован банк Natixis путем слияния банка Natexis и полугоперативной (semi-cooperative) банковской группы IXIS (Caisse d'Epargne Group) [262].

В этом же году банк Natixis полностью приобрел COFACE [265]. В целом можно утверждать, что с 2006 г. французская система СТЭ стала более «компактной», поскольку институт, осуществляющий предоставление прямого кредитования (Natixis), вошел в отношения собственности с институтом, предоставляющим гарантирование и страхование в том числе от имени и за счет государства.

На этом этапе усилилось сотрудничество межведомственных координационных органов, государственных учреждений, коммерческих банков и была сформирована так называемая «Сборная Франции по экспорту» – созданное в 2008 г. партнерство с участием как институтов поддержки экспорта («Ассамблеи торгово-промышленных палат Франции», Национального комитета советников по внешней торговле Франции и др.), так и институтов СТЭ (COFACE) [97, с. 130].

Кроме того, начиная с данного этапа, со стороны государства сотрудничество с COFACE ведет не единое Министерство экономики и финансов Франции, а созданные на его основе Министерство по бюджету, государственным счетам и служащим (фактически Министерство финансов) и Министерство

экономики, промышленности и занятости в лице соответствующих министров. Посредническую (в основном консультативную) функцию между правительством (в лице министров) и COFACE продолжает выполнять Комиссия по гарантиям и кредитам во внешней торговле. При этом, как и в случае реализации программы Hermes cover, COFACE уполномочен предоставлять отдельные виды гарантий самостоятельно [252, р. 4].

Следует отметить, что отдельные «пожелания» международного сообщества были восприняты, и уже на данном этапе COFACE публикует отчетную информацию в части предоставления гарантий и страхования от имени и за счет государства **отдельно от консолидированной отчетности** [251; 252].

Вместе с тем стоит отметить, что того уровня детализации информации, которую запрашивали международные организации [234], COFACE по-прежнему не предоставляет. В отчетной информации [251; 252] относительно немного числовых данных. Данная отчетная информация носит в большей степени описательный характер. Тем не менее мы считаем необходимым в настоящем исследовании осветить отдельные важнейшие показатели (как качественные, так и количественные) функционирования COFACE как ЭКА для целей СТЭ на рассматриваемом этапе эволюции системы содействия экспорту. В этой связи в дальнейшем COFACE будет рассматриваться нами исключительно как ЭКА для целей СТЭ.

В отношении предоставляемых финансовых услуг COFACE характеризует значительное постоянство: все финансовые продукты, предоставляемые на втором выделенном нами этапе эволюции системы СТЭ Франции, COFACE предоставлял и в последующем. За исключением того, что впоследствии отдельно не выделялась услуга по изменению типа страхования [234, р. 8; 252, р. 13].

На рисунке 2.24 видно, что количество запросов на предоставление краткосрочного финансирования (гарантий по контрактным облигациям и гарантий финансирования оборотного капитала) со стороны COFACE растет, хотя безусловный приоритет по-прежнему отдается инструментам средне- и долгосрочного финансирования.

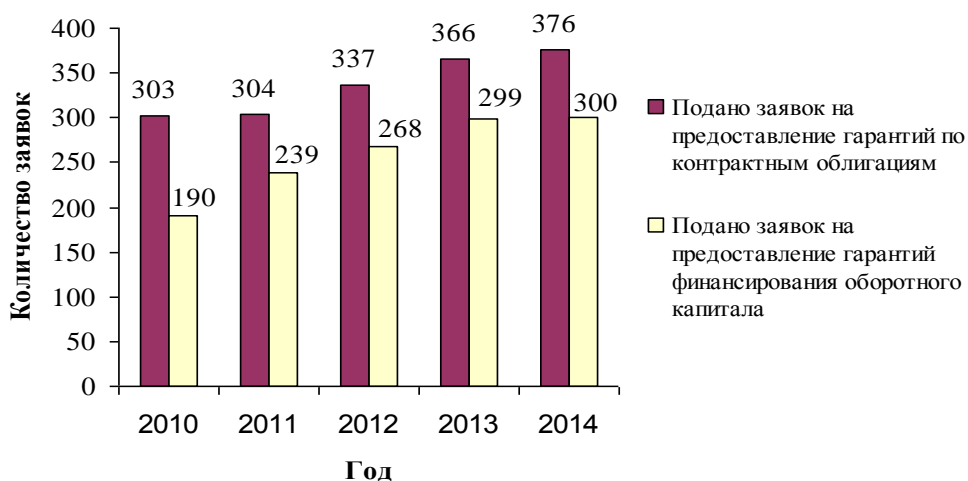


Рисунок 2.24. – Динамика количества поданных в адрес COFACE заявок на предоставление гарантий по контрактным облигациям и гарантий финансирования оборотного капитала с 2010 по 2014 гг.

Примечание – Источник: составлено на основе [252, р. 20, рисунок].

Так, в 2014 г. объем накопленного гарантийного покрытия, предоставленного COFACE, составил 11,2 млрд евро. Объем экспорта за этот же год составил 566,6 млрд долл., что при среднегодовом курсе ЕЦБ доллар США/евро, равном 1,33, составит 426,0 млрд евро. И таким образом, COFACE обеспечивает гарантийным покрытием (ведущим финансовым продуктом) лишь 2,6 % совокупного экспорта. При этом важно еще раз подчеркнуть, что гарантийное покрытие рассматривалось нами в категории «запас» [227; 252, р. 2; 280].

В отчетной информации [252, р. 2] также отмечено, что в 2014 г. объем гарантийных обязательств COFACE вырос по отношению к 2013 г. на 57 %. Таким образом, по нашим расчетам, данное увеличение в абсолютном выражении составило порядка 4,07 млрд евро. Соответственно, соотношение вновь предоставленного гарантийного покрытия (категория «поток») и совокупного экспорта (426,0 млрд евро) составило в 2014 г. порядка 1 % [227; 252, р. 2; 280]. При этом данное соотношение было бы большим, если бы мы располагали необходимой информацией об общей стоимости истекших экспортных контрактов, обеспеченных покрытием. Указанной информации в отчетных данных не содержится.

Как видим, в целом соотношение предоставленного покрытия COFACE экспортерам и совокупного экспорта Франции сопоставимо с аналогичным показателем по Германии (в рамках программы Hermes cover) и Великобритании и составляет незначительную часть совокупных поставок за рубеж (в сумме с предоставлением работ и услуг нерезидентам).

Несмотря на отмечавшуюся в источнике [234] недостаточную информацию об оказанном содействии предприятиям МСП, в отчете за 2014 г. данная информация частично раскрывается: на конец рассматриваемого года такая услуга, как страхование рисков при проведении исследований рынка (market survey insurance), была предоставлена 12 500 компаниям. Кроме того, отмечается, что представители МСП составляют в целом 90 % клиентов COFACE [252, р. 2, 11]. Логично предположить, что подавляющая часть фирм, впервые выходящих на внешние рынки, относится к МСП.

Важно отметить, что с 2014 г. COFACE начал взаимодействовать с государственным банком «Société de Financement Local» (SFIL) в части использования схемы рефинансирования с одновременным гарантированием со стороны COFACE [252, р. 2]. Таким образом, SFIL является третьим участником системы СТЭ Франции, помимо COFACE и (что будет рассмотрено ниже) Natixis. При этом участие в схеме рефинансирования банка SFIL позволяет сформировать комплексный инструмент стимулирования – прямое кредитование.

Одной из причин, по которой COFACE не публикует детальную информацию, касающуюся предоставления финансовых продуктов как в количественном, так и в качественном аспектах, является ссылка на упоминавшееся выше особое финансовое соглашение между правительством Франции и COFACE, в котором подробно прописана данная информация, включая установленные стандарты, которыми должна руководствоваться компания при предоставлении государственных гарантий. Важно и то, что COFACE ведет отдельный учет средств, получаемых от государства, и собственных средств [252, р. 4–5].

На данном этапе более доступной стала также информация по вопросам оценки того или иного проекта на предмет воздействия на экологическую составляющую: в 2014 г. было оценено 125 проектов, из которых в категорию А попали 53 проекта (потенциально значительное негативное воздействие на окружающую среду); в категорию В попали 47 проектов (потенциально менее значительное воздействие на окружающую среду); в категорию С попали 25 проектов (потенциально минимальное негативное воздействие на окружающую среду) [252, р. 9].

Одной из основных тенденций рассматриваемого этапа развития СТЭ Франции является смещение приоритетов от непосредственного содействия к содействию интернационализации деловой активности французских компаний [97, с. 130].

Обратимся к прямому кредитованию как инструменту СТЭ Франции. «Официально уполномоченным органом по сопровождению экспортного кредитования во Франции является страховая компания КОФАК (COFACE). Именно КОФАК нотифицирован в ОЭСР в качестве представителя французского правительства, осуществляющего деятельность в области экспортного кредитования с государственной поддержкой в рамках соответствующих многосторонних международных договоренностей» [97, с. 131].

Факт того, что COFACE является официальным представителем Франции и в части стимулирования экспорта посредством прямого кредитования, не упоминается ни в одном из проанализированных нами выше источников [45; 98; 124; 179; 213; 232; 234; 251; 252; 255; 265; 281], за исключением исследования [97]. Показательно, что данной информации не содержится и в официальных отчетах о деятельности COFACE по предоставлению государственных гарантий [251; 252]. Частично это можно объяснить тем, что отдельные источники из перечисленных относятся к более ранним периодам функционирования системы СТЭ Франции (до 2006 года). Так, рассмотренный нами выше источник [213], размещенный на официальном сайте ОЭСР, ссылается на деятельность банка Natexis, который уже прекратил функционировать в связи с образованием банка Natixis. **Таким образом, оправданно исследовать систему стимулирования экспорта Франции именно в ретроспективе в связи с ее крайне быстрой изменчивостью.**

После образования Natixis превратился в части своей деятельности в агента правительства (уполномоченный банк) по стимулированию экспорта путем предоставления прямого средне- и долгосрочного кредитования (кредитование от 2 лет в соответствии с нормами Соглашения ОЭСР). Государственное содействие заключается в субсидировании процентной ставки. Вместе с тем Natixis (как и COFACE) сохранил возможность функционирования от своего имени и за свой счет. Ключевые решения в сфере прямого кредитования принимает Комиссия по гарантиям и кредитам во внешней торговле [97, с. 135–136].

Ввиду того факта, что Natixis не нотифицирован в ОЭСР как представитель Франции по предоставлению прямого кредитования, мы вправе рассматривать COFACE как основное ЭКА для целей СТЭ во Франции. Natixis высту-

пает в данном случае не только как агент правительства, но и как агент СО-
FACE.

Субсидирование процентной ставки осуществляется коммерческим банком, непосредственно предоставляющим кредит. Условия субсидирования через Natixis следующие:

1) кредитоваться должен иностранный покупатель французской продукции. При этом доля иностранной компоненты в продукции не должна превышать 30 % стоимости;

2) в качестве базовой коммерческой ставки принимается процентная ставка LIBOR6 либо EURIBOR3;

3) банк – получатель субсидии должен соблюдать все нормы Соглашения ОЭСР, относящиеся к условиям кредитования (в части авансового платежа, порядка погашения и др.);

4) обязательное получение страхового покрытия COFACE [97, с. 136].

Как видим, практика прямого кредитования во Франции в рассматриваемый период весьма близка к практике прямого кредитования как инструмента стимулирования экспорта в Республике Беларусь, применявшейся до 2016 г. (о чем более подробно будет сказано в следующей главе).

За счет предоставления субсидии, отталкиваясь от одной или нескольких «средневзвешенных международных банковских ставок рефинансирования», льготная стоимость финансирования (фактически предоставляемая импортерам) состоит из базовой ставки, соответствующей нормам Соглашения ОЭСР (соответствующая ставка CIRR), банковской маржи, стоимости банковской гарантии и комиссии за банковское обслуживание [97, с. 136–137].

При этом в источнике [97] упоминается лишь субсидирование процентных ставок как инструмент прямого кредитования с государственным участием во Франции. Однако проведенный выше анализ показал также и то, что в данной стране практикуется прямое кредитование путем рефинансирования с участием банка SFIL, хотя деятельность последнего ориентирована в большей степени на МСП и содействие развитию регионов.

IV этап. 2016 г. – настоящее время. Наш анализ системы СТЭ во Франции был бы не полным, если бы мы не упомянули важнейшее событие, которое в состоянии изменить всю структуру содействия экспорту Франции.

Данное событие заключается в том, что в 2016 г. подразделение, занимавшееся предоставлением государственных гарантий и страхования в рамках СО-
FACE, стало структурным подразделением инвестиционного банка государственной формы собственности Bpifrance [187].

Таким образом, отныне французским ЭКА для целей СТЭ Франции является структурное подразделение Bpifrance, и СОFACE к нему не имеет никакого отношения. В этой связи все возможные публикации, в которых будет упомянута функция СОFACE по стимулированию экспорта путем предоставления гарантий и страхования, будут содержать ошибочные сведения, поскольку, как видим, СОFACE полностью сосредоточился на рынке частного страхования и гарантирования.

Примечательно, что SOFACЕ не отказался от развития партнерских отношений с VriFrance в рассматриваемой сфере внешнеторговой политики. Однако предполагаемое сотрудничество будет иметь в основном консультативный характер. Штат поменявших место работы сотрудников составил около 240 человек. Как «косвенно» подчеркивают представители компании, семидесятилетняя эра SOFACЕ по официальному содействию экспорту Франции подошла к концу. Однако о деталях новой системы стимулирования (в частности, о специфике прямого кредитования в новых условиях) в пресс-релизе не говорится [187].

Результаты исследований в рамках трех разделов настоящей главы отображены в Приложении Ц к настоящей работе.

ГЛАВА 3

ОПЫТ ОКАЗАНИЯ СОДЕЙСТВИЯ НАЦИОНАЛЬНЫМ ЭКСПОРТЕРАМ В СТРАНАХ – ЧЛЕНАХ ЕАЭС

3.1 Анализ институциональных основ практики содействия экспорту промышленной продукции в Российской Федерации

Как показал наш анализ систем СТЭ в ведущих странах ЕС, данная сфера внешнеэкономической политики имеет значительные национальные особенности и различается от страны к стране. В данном случае фактор интеграции систем стимулирования проявляется в содействии со стороны Еврокомиссии выработке максимально стандартизированных инструментов стимулирования на основании индивидуального подхода. Однако ввиду существенных индивидуальных особенностей в рамках стран процесс гармонизации на практике заключается лишь в установлении определенных стандартов предоставления конкретных финансовых продуктов при экспорте в страны ЕС и ОЭСР; стандартов при определении страновых рисков и содействии выработке единой позиции ЕС по отдельным ключевым вопросам стимулирования в переговорных процессах.

Кроме того, при сотрудничестве в процессе стимулирования экспорта совместно произведенной продукции в распоряжении государств значительно меньше финансовых продуктов (в основном перестрахование и сострахование).

Вместе с тем анализ важнейших соглашений ОЭСР [173; 264; 267; 272], ВТО [110], ЕАЭС [36], отдельных требований Еврокомиссии, выражающихся в определенной специфике предоставления того или иного инструмента стимулирования экспорта, а также непосредственной практики СТЭ позволяет сделать вывод о том, что тенденция к углублению процесса гармонизации правил оказания государственного содействия экспорту всё же присутствует [29, с. 22–23].

В этой связи мы полагаем целесообразным вести речь не об **унификации** систем государственного стимулирования экспорта, когда выделяются схожие приоритетные отрасли, подлежащие стимулированию, предоставляются единообразные финансовые продукты и создаются единообразные институты стимулирования, а о **гармонизации** поддержки экспортеров. Под гармонизацией для целей настоящего исследования мы будем понимать создание «рамочных» основ для сотрудничества в области СТЭ*, конечной целью которого стало бы признание международными организациями и наднациональными органами государственного управления правил оказания содействия экспорту каждой отдельной страной – членом ЕАЭС за счет формирования схожей организацион-

* Примером «рамочных» основ сотрудничества могут быть отдельные виды документов, разрабатываемые и утверждаемые ЕЭК, не имеющие императивного характера и содержащие конкретные предложения в области отдельных сфер сотрудничества в рамках СТЭ: нормативно-правовая база, финансовые продукты, перечень продукции либо перечень отраслей, экспорт продукции которых целесообразно стимулировать, а также институты стимулирования: ЭКА, банки развития, иные страховые агентства и банковские структуры [29, с. 23].

но-институциональной основы стимулирования. При этом каждая отдельная страна – член ЕАЭС имеет право сохранять национальную специфику государственного содействия экспортерам в зависимости от конкретных приоритетов в области внешней торговли в целом и экспорта в частности [29, с. 23].

Мы поддерживаем содержащуюся в исследовании [97, с. 242] точку зрения о том, что гармонизация систем СТЭ в рамках ЕАЭС может (и, мы полагаем, должна) основываться на индивидуальных особенностях систем стимулирования экспорта Казахстана, России и Беларуси*.

При исследовании систем СТЭ мы, как и во второй главе, будем руководствоваться методологическим подходом, представленным в первой главе. Однако нами принимается во внимание тот факт, что экспортная деятельность стран – членов ЕАЭС на макроэкономическом уровне является достаточно изученной. В частности, довольно детальный анализ экспортной деятельности России, Беларуси, Казахстана, Армении, Кыргызстана был дан в работе [97]. Экспортная деятельность нашей страны была весьма глубоко исследована в диссертации Е. Л. Давыденко [23].

Предшествующий анализ, выполненный нами в настоящей работе, выявил также и тот факт, что инструменты косвенного содействия экспорту (гарантирование и страхование) являются в значительной степени «индивидуальными», разрабатываемыми каждым отдельным ЭКА для целей СТЭ, и для них в очень незначительной степени характерен процесс гармонизации в рамках интеграционного объединения. Индивидуальные страновые особенности имеет и прямое кредитование. Однако в силу специфики данный инструмент стимулирования подвержен повышенному мониторингу на предмет правильности реализации. Кроме того, именно прямому кредитованию отдается приоритет со стороны ЕЭК в процессе гармонизации инструментов СТЭ [84].

Ввиду вышесказанного полагаем целесообразным в настоящей главе сконцентрировать внимание на изучении институциональной основы (включая нормативно-правовую базу) СТЭ стран – членов ЕАЭС. В последующей главе мы осветим вопрос относительно перспектив гармонизации практик прямого кредитования в том числе с учетом актуальности данной проблематики, а также дадим оценку действующих инструментов СТЭ Беларуси и возможности совершенствования институциональной инфраструктуры содействия с учетом как опыта ведущих стран ЕС, так и практик стран ЕАЭС.

Анализ нормативных правовых актов выявил весьма высокую роль органов государственного управления в разработке и реализации политики СТЭ в рамках ЕАЭС [29, с. 24]. Так, в Российской Федерации, равно как и в Республике Беларусь (об этом будет сказано ниже), поддержка развития внешнеэкономической деятельности государством является составным неотъемлемым элементом программы развития внешнеэкономической деятельности и имеет ста-

*Речь идет именно о России, Беларуси и Казахстане как о странах, фактически сформировавших институциональную инфраструктуру СТЭ по сравнению с Арменией и Кыргызстаном, где данная инфраструктура, равно как и нормативная база стимулирования, находится на стадии становления. Вместе с тем в данной главе (анализ дан в приложении) мы исследуем институциональную специфику СТЭ и в этих странах.

тус подпрограммы (федеральной целевой программы) [29, с. 24]. В свою очередь, «совершенствование и повышение эффективности финансовой поддержки экспорта» является одной из задач рассматриваемой федеральной целевой программы. Единственным финансовым институтом, в объеме предоставленных финансовых продуктов которого предполагается рост выданных кредитов, гарантий и страховок, определена государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» (далее – Внешэкономбанк) [56]. Об особой значимости концептуальных программ в проведении стимулирующей экспортной политики было упомянуто нами в исследовании [7, с. 75]. При этом, с нашей точки зрения, важно, что стимулирование и поддержка экспорта и вопросы интеграции в рамках ЕАЭС представляют собой часть единого концептуального документа в России [56]. В таблице 3.1 представлены целевые индикаторы деятельности Внешэкономбанка в сфере СТЭ, определенные государственной программой Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности».

Таблица 3.1. – Целевые индикаторы деятельности Внешэкономбанка в сфере стимулирования товарного экспорта

Наименование показателя (индикатора)	Единица измерения	Значение показателя в соответствующем году						
		2012 (отчетный)	2013 (текущий)	2014 (очередной)	2015 (первый год планового периода)	2016	2017	2018
Темпы роста объема кредитного портфеля Внешэкономбанка в целях поддержки несырьевого экспорта	проценты	100	600	700	750	750	700	700
Темпы роста объема гарантийного портфеля Внешэкономбанка в целях поддержки несырьевого экспорта	проценты	100	210	200	180	180	190	200
Темпы роста объемов застрахованного несырьевого экспорта (определенного для целей страховой поддержки)	единицы	1	4,5	6,8	10,2	15,2	19,8	25,7

Примечание 1 – Отчетный год – год, предшествующий текущему году; текущий год – год, в котором осуществляется формирование государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности»; очередной год – год, следующий за текущим годом формирования государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности»; первый год планового периода – год, следующий за очередным годом.

Примечание 2 – Источник: [56].

Значения представленных показателей свидетельствуют о том, что в России предполагается существенное расширение применения Внешэкономбанком такого косвенного финансового продукта, как страхование: к 2018 г. рост застрахованного несырьевого экспорта должен вырасти в 25,7 раза по отношению к 2012 г. [56]. Также в 7–7,5 раза должен вырасти объем кредитного портфеля Внешэкономбанка в целях поддержки несырьевого экспорта и находиться на данном уровне с очередного 2014 г. до прогнозного 2018 г. [56]. Это свидетельствует о том, что развитию прямого финансового продукта (кредитования) будет уделено пристальное внимание со стороны органов государственного управления (в первую очередь, Минэкономразвития).

Еще одним важнейшим концептуальным документом Российской Федерации, затрагивающим вопросы СТЭ, являлось распоряжение Правительства Российской Федерации от 29 июня 2012 г. № 1128-р, в рамках которого был утвержден план мероприятий («дорожная карта») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» [69]. Принятием распоряжения Правительства Российской Федерации от 26 мая 2017 г. № 1056-р данное распоряжение утратило силу. Вместе с тем нового концептуального документа аналогичного уровня, который регулировал бы сферу СТЭ, принято не было. В этой связи мы считаем оправданным рассмотрение распоряжения № 1128-р как важнейшего нормативного документа, регулировавшего и определявшего целевые ориентиры функционирования элементов СТЭ России с 2013 по 2016 гг., а также содержащего прогнозные показатели вплоть до 2018 г.

В данном документе, в частности, было определено, что «формирование механизма субсидирования процентных ставок акционерного общества «РОСЭКСИМБАНК» по экспортным кредитам» должно привести к разработке и реализации адресного механизма «субсидирования процентных ставок акционерного общества «РОСЭКСИМБАНК» по экспортным кредитам» [69]. «Адресный механизм» в данном случае является весомым аргументом в пользу того, что СТЭ имеет не «сплошной» макроэкономический характер, а адресный (рассчитанный на конкретные предприятия, конкретные отрасли) [29, с. 25].

В нормативном документе [69] в перечне предложений по совершенствованию системы СТЭ следует отметить предложение по созданию «системы критериев приоритизации экспортных проектов – получателей финансовой государственной поддержки», а также по формированию и обеспечению «реализации механизма рефинансирования финансовых институтов **под залог экспортных кредитов**, обеспеченных договором страхования акционерного общества «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций», по процентным ставкам, установленным Банком России.

Кроме того, в данном документе также были даны прогнозные показатели работы Внешэкономбанка. Однако, в отличие от нормативного правового акта [56], в плане мероприятий «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» был предусмотрен лишь один показатель деятельности Внешэкономбанка – объем вновь выданных кредитов [69] (иными словами,

речь шла о категории «поток», в отличие от рассмотренного в таблице 3.1 показателя темпа роста кредитного портфеля – категория «запас»).

На рисунке 3 представлена динамика прогнозных показателей объема вновь выданных Внешэкономбанком кредитов на момент принятия распоряжения от 26.11.2015 № 2422-р как редакции распоряжения Правительства Российской Федерации № 1128-р.

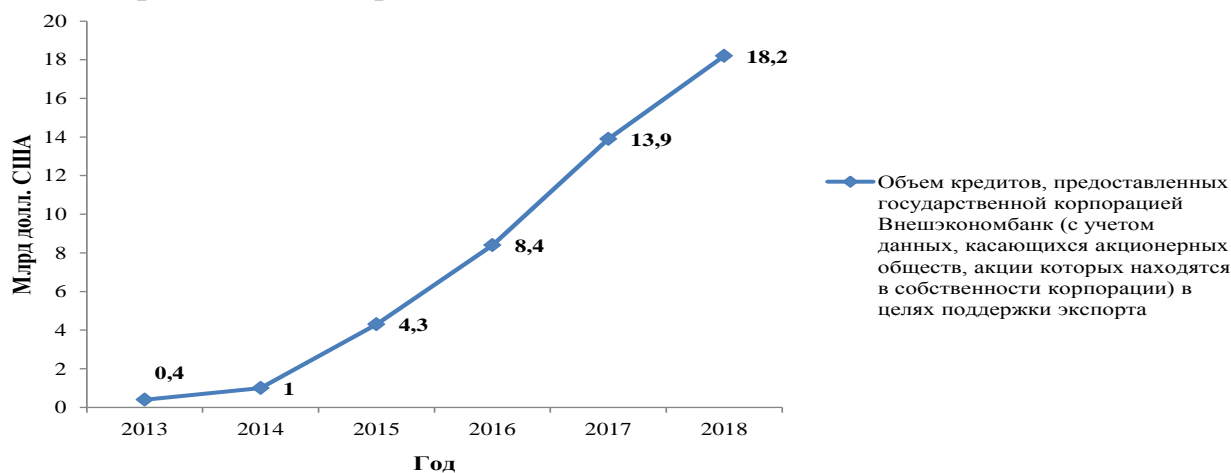


Рисунок 3. – Динамика прогнозного значения объема кредитов, предоставленных Внешэкономбанком (с учетом данных, касающихся акционерных обществ, акции которых находятся в собственности корпорации) в целях поддержки экспорта, млрд долл. США

Примечание – Источник: составлено на основе [69].

С учетом даты принятия распоряжения Правительства Российской Федерации № 2422-р можно однозначно констатировать, что руководство страны имело твердые намерения наращивать экспорт, в первую очередь, несырьевого характера и значительно активизировать содействие данному процессу [69].

Также стоит отметить, что в рамках распоряжения № 2422-р в области СТЭ органами госуправления, ответственными за разработку проектов как «внутренних» нормативных документов (актов соответствующего министерства), так и проектов постановлений Правительства Российской Федерации, являлись Минэкономразвития и Минпромторг. Министерство финансов было определено соисполнителем во всех предполагаемых проектах НПА [69]. При этом с учетом того, что ответственным исполнителем федеральной целевой программы поддержки развития ВЭД государством является Минэкономразвития [56], можно сделать вывод, что **именно данное министерство и есть центральный орган госуправления в России, регулирующий работу системы СТЭ.**

Крайне важным для настоящего исследования представляется анализ статуса и функций Внешэкономбанка. Статус Внешэкономбанка как основного финансово-кредитного учреждения определен, в первую очередь, в Федеральном законе от 17.05.2007 № 82-ФЗ «О банке развития» [53]. Отечественные ученые-экономисты М.М. Ковалев и С.Н. Румас относят Внешэкономбанк к национальным универсальным банкам развития [45, с. 57]. Мы полностью поддерживаем данную точку зрения, в том числе опираясь на анализ основополагающего НПА, определяющего основную деятельность рассматриваемой фи-

нансовой структуры. Вместе с тем финансово-кредитное содействие экспорту является ключевой функцией Внешэкономбанка. **При этом весьма значимо, что речь идет о стимулировании экспорта промышленной продукции (товаров, работ, услуг) [53].**

Аналогично, в частности германской практике СТЭ, Внешэкономбанк, стимулируя экспорт промышленной продукции, **участвует в стимулировании интернационализации деловой активности российских предприятий.** Данный вывод можно обосновать тем фактом, что Внешэкономбанк «участвует в обеспечении финансовой и гарантийной поддержки реализации промышленной продукции (товаров, работ, услуг), произведенной на территориях иностранных государств, при условии, что доля российских компонентов в указанных товарах (работах, услугах) составляет не менее **30 %** ее себестоимости» [53]. В этой связи целесообразно провести сравнение с финансовыми продуктами британского ЭКА ECGD, каждый из которых если и содержит условия о наличии определенной доли в стоимости готового изделия, которая должна быть произведена в Великобритании, то данная доля должна составлять не менее 20 % от стоимости готового изделия [177; 178; 200; 216; 217; 219; 250]. Обратим также внимание на то, что в случае финансового содействия со стороны Внешэкономбанка рассматриваемая доля рассчитывается от себестоимости, которая по определению не превышает стоимость готового изделия*. Следовательно, для получения поддержки со стороны Внешэкономбанка при экспорте совместно произведенной продукции с нерезидентами Российской Федерации необходимо иметь большую долю российской компоненты в стоимости готового изделия по сравнению с требованиями о содержании британской компоненты. Данный факт, на наш взгляд, можно объяснить значительной заинтересованностью развития несырьевого сектора промышленности в России, в первую очередь, продукции машиностроения, на что в целом и направлено государственное содействие.

Ранее мы отмечали, что отличительной особенностью промышленных предприятий России «является достаточно сложная система владения компаниями». Анализ важнейших нормативно-правовых актов Российской Федерации в сфере СТЭ [53; 62; 64] позволяет сделать вывод о том, что и в данной области внешнеторговой политики имеет место достаточно непростая институциональная структура ее практической реализации. Это проявляется, в первую очередь, в том, что в России создан отдельный «координационный центр» – акционерное общество «Российский экспортный центр», акции которого на 100 % принадлежат Внешэкономбанку [53]. При этом в процессе приобретения Внешэкономбанком акций Российского экспортного центра был осуществлен имущественный взнос непосредственно во Внешэкономбанк со стороны Правительства для того, чтобы при приобретении акций пополнить одновременно и уставный капитал Государственного специализированного Российского экспортно-

* Продажа продукции по цене единицы ниже себестоимости изготовления может иметь место, однако встречается при крайне неблагоприятной ценовой конъюнктуре в кризисные периоды либо при реализации продукции предприятиями, не выдерживающими ценовую конкуренцию.

импортного банка (акционерное общество «РОСЭКСИМБАНК») [62]. Что касается непосредственно Российского экспортного центра, то до приобретения (являющегося одной из ключевых задач данной организации) 100 % акционерного капитала акционерного общества «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ЭКСАР) и РОСЭКСИМБАНКА в соответствии с законодательством «центр осуществляет права акционеров указанных акционерных обществ и управление их деятельностью на основании соответствующих договоров» [64]. На сегодняшний день Российский экспортный центр является собственником ЭКСАР [99]. Вместе с тем РОСЭКСИМБАНК на 99,9996 % принадлежит ЭКСАР и лишь на 0,0004 % – Российскому экспортному центру [117, с. 7]. Таким образом, при приобретении акций Российского экспортного центра происходит одновременное фондирование РОСЭКСИМБАНКА, собственником которого Российский экспортный центр не является.

Таким образом, весьма запутанная как с юридической, так и с практической точек зрения ситуация с институтами СТЭ в России, с нашей точки зрения, может явиться серьезным препятствием на пути к гармонизации систем СТЭ в рамках ЕАЭС даже с учетом того, что в отношении органов государственного управления в рассматриваемой стране имеет место намного более четкое распределение полномочий.

Тем не менее, несмотря на вышесказанное, можно с уверенностью утверждать, что **главным институтом СТЭ в России является банк развития Внешэкономбанк**. Данный тезис можно обосновать двумя ключевыми фактами: во-первых, Внешэкономбанк прямо либо косвенно (через организации, находящиеся в его собственности: например, как в случае с РОСЭКСИМБАНКОМ) владеет капиталом всех остальных институтов СТЭ. И, во-вторых, в соответствии с законодательством «Внешэкономбанк обеспечивает координацию деятельности» данных институтов стимулирования [53]. Тот факт, что на ЭКСАР «не распространяются положения законодательства Российской Федерации об организации страхового дела» [53], делает ее более приближенной к ЭКА для целей СТЭ. Важно отметить, что, в отличие от банка Irex, представляющего дочернюю структуру KfW, доля последнего в финансировании деятельности которого составляет 97 – 98 % [153, р. 37; 158, р. 38; 162, р. 39; 168, р. 42; 170, р. 44] и, как мы отмечали выше, финансовая политика которого в значительной степени определяется банковской группой KfW, в случае российского опыта как ЭКСАР, так и РОСЭКСИМБАНК в соответствии с Федеральным законом № 82-ФЗ имеют право «выступать получателями субсидий из федерального бюджета и государственной поддержки в иных формах, предусмотренных законодательством Российской Федерации» [53]. Данная законодательная возможность подтверждена практикой финансовой деятельности, в частности, РОСЭКСИМБАНКА. Так, в соответствии с годовой отчетностью за 2015 г. источниками кредитной деятельности банка были как средства Федерального бюджета (в размере 10 млрд руб.), так и средства, мобилизованные на финансовых рынках (в размере 33 млрд руб.) [12, с. 27]. При этом в соответствии с бухгалтерским балансом на 01.01.2016 совокупные активы банка составили 48,3 млрд руб. [12, с. 8]. К тому же 28 ноября 2014 г. Внешэкономбанк самостоя-

тельно передал 100 % акций компании (минус одна акция) в собственность ЭКСАР и 25 декабря 2015 г. оставшуюся одну акцию – в собственность Российского экспортного центра (что, как отмечалось выше, составило 0,0004 % уставного капитала РОСЭКСИМБАНКА) [12, с. 25; 117, с. 7]. **Приведенные данные позволяют сделать вывод, что институты СТЭ в России, несмотря на финансовую зависимость (прямо либо косвенно) от Внешэкономбанка, могут выступать как автономные участники в части взаимодействия с государством (в рамках получаемых средств из федерального бюджета) либо самостоятельного участия на финансовых рынках при мобилизации необходимого капитала.** Данный факт является существенным отличием от германской модели СТЭ (если вести речь о функционировании банка Irex)*.

По причине того, что на Внешэкономбанк распространяется общее банковское законодательство в части, не противоречащей деятельности, регламентированной Федеральным законом № 82-ФЗ [53], можно сделать вывод о том, что **в определенной части своей деятельности Внешэкономбанк может выступать конкурентом коммерческих банков.** Это в целом отличает Внешэкономбанк от Банка развития Республики Беларусь даже с учетом того, что с 2016 г. подотчетность белорусского банка развития Национальному банку усилилась, поскольку нормы законодательства в области банковского надзора начали распространяться на банк развития (с учетом особенностей, определяемых Национальным банком), что несколько «сблизило» деятельность белорусского банка развития и коммерческих банков [77], хотя доля собственности Национального банка в капитале Банка развития Республики Беларусь составляет лишь 0,014 % (Совету Министров Республики Беларусь принадлежит 95,473 %, ОАО «Беларуськалий» – 4,513 %) [45, с. 67].

Вместе с тем тот факт, что потенциально Внешэкономбанк может выступать в определенных сферах своей деятельности конкурентом коммерческих банков, придает ему общие черты с германским банком Irex (но не со всей банковской группой KfW) [9, с. 47]. Кроме того, наличие определенной «внутренней» документации в области содействия экспорту, не подлежащей широкому освещению, придает Внешэкономбанку черты «рыночного окна» и, соответственно, еще большее количество общих черт с банком Irex.

С точки зрения **совокупности** институтов СТЭ российская модель имеет очень много общих черт с германской моделью. Здесь присутствуют концептуальные программы в данной области внешнеэкономической политики [56; 69], универсальный банк развития и институты содействия, прямо либо косвенно ему принадлежащие: Российский экспортный центр, ЭКСАР и РОСЭКСИМБАНК [53].

* В данном случае следует сделать оговорку о том, что, несмотря на полное владение уставным капиталом РОСЭКСИМБАНКА страховщиком ЭКСАР (за исключением одной акции), вряд ли целесообразно полагать, что контроль и регламентация деятельности со стороны специализированного страховщика могут быть более жесткими по сравнению с контролем со стороны универсального банка развития, владевшего до этого полным пакетом акций РОСЭКСИМБАНКА. Вместе с тем важно принимать во внимание наличие закрытой внутренней информации, где данная регламентация может быть прописана.

Тем не менее российская практика СТЭ имеет значительные особенности по сравнению с германской. Так, германская программа Hermes cover является намного более «автономной» по сравнению с российскими концептуальными программами стимулирования экспорта. Иными словами, отчеты по германской программе готовятся обособленно и консолидировано [147; 151; 156; 160; 165]. В то же время в российской практике каждый орган государственного управления отчитывается перед Правительством лишь в рамках отдельных пунктов плана мероприятий либо соответствующей подпрограммы.

В свою очередь, практики публикации регулярной (ежегодной) отчетности Правительством о ходе исполнения концептуальных программ наше исследование не выявило*. Кроме того, важно отметить, что российские государственные программы СТЭ, в отличие от Hermes cover, являются составной частью общих программ развития экспорта. Отдельной государственной специализированной программы в области СТЭ в России не имеется.

Вместе с тем российская государственная программа «Развитие внешнеэкономической деятельности» является более универсальной в контексте предоставляемых финансовых продуктов. Так, в рамках данной программы планируется развитие как прямого кредитования с государственной поддержкой, так и гарантирования и страхования [56], в то время как Hermes cover прямое кредитование не предусмотрено [147; 151; 156; 160; 165]. Более того, несмотря на отмеченную выше довольно сложную систему отношений собственности российских институтов, при реализации важнейших пунктов плана мероприятий («дорожной карты») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» наблюдалось достаточно четкое распределение полномочий. Ярчайшим примером этого являлся пункт 23 плана мероприятий, где предполагалось «формирование механизма субсидирования процентных ставок акционерного общества «РОСЭКСИМБАНК» по экспортным кредитам». Несмотря на то, что, исходя из международной практики, ответственной организацией и должен был стать непосредственно РОСЭКСИМБАНК, в России приоритет по данным поручениям отдается органам государственного управления: ответственными значились Минпромторг, Минфин, Минэкономразвития. Затем следовал Внешэкономбанк как непосредственный координатор СТЭ в России и лишь в последнюю очередь – РОСЭКСИМБАНК [69].

В отличие от данной практики, в Германии большая роль при принятии решений принадлежит непосредственно компаниям – агентам Федерального Правительства – Euler Hermes и PwC AG. Хотя и в данном случае роль органов государственного управления не следует недооценивать.

Таким образом, в отношении практики СТЭ в России на основании изученного во второй главе опыта ведущих стран ЕС можно сделать вывод о том, что «российская модель» наиболее близка к «германской модели» стимулиро-

* В данном случае вполне логично предположить, что ежегодная отчетность о ходе выполнения концептуальных программ поддержки экспорта у Правительства Российской Федерации имеется. Однако, не имея четких обязательств по публикации промежуточных отчетов, данную информацию Правительство сохраняет в виде официальных писем либо иной документации органов государственного управления аналогично белорусской практике.

вания с точки зрения институтов, хотя и имеет значительные особенности. Однако полноценных ЭКА для целей СТЭ в России не имеется. Из этого следует важнейший вывод о том, что если соблюдение норм ОЭСР при реализации практики государственной поддержки экспортного финансирования и декларируется, то лишь фрагментарно и явно не в той степени, которая позволила бы гармонизировать системы содействия экспорту с участием России.

Кроме того, практику СТЭ России сближает с западноевропейской тот факт, что в отношении стран назначения приоритет отдается развивающимся государствам – импортерам российской продукции. Примером этого является приказ Министерства финансов Российской Федерации от 25 сентября 2014 г. № 103н, которым утверждается «перечень иностранных государств, экспорту промышленной продукции в которые оказывается государственная гарантийная поддержка» [58].

В отношении продукции, экспорт которой предполагается стимулировать, в Российской Федерации имеется отдельный нормативно-правовой акт – приказ Минпромторга России от 23.06.2017 № 1993, утверждающий Перечень высокотехнологичной продукции, работ и услуг с учетом приоритетных направлений модернизации российской экономики и перечень высокотехнологичной продукции [57]. Фактически СТЭ в отношении продукции в России ограничено именно этим перечнем. Данный вывод можно сделать на основании того, что сам приказ принят «во исполнение пункта 6 Правил предоставления из федерального бюджета субсидии в виде имущественного вноса Российской Федерации в государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» на возмещение части затрат, связанных с поддержкой производства высокотехнологичной продукции, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 13 декабря 2012 г. № 1302» [57].

Разделы ТН ВЭД ЕАЭС, включающие в себя продукцию из Перечня «высокотехнологичной продукции... с учетом приоритетных направлений модернизации российской экономики...» (утвержденного приказом Минпромторга от 23.06.2017 № 1993), приведены в приложении III.

Исходя из содержания рассматриваемого приказа Минпромторга, перечень продукции, при экспорте которой в России оказывается государственное содействие, является, с нашей точки зрения, **весьма широким**. В нем представлена и продукция деревообработки, и текстильные изделия, пластмассовые изделия, обувь, драгоценные металлы и изделия из них [57]. Наличие достаточно широкого перечня высокотехнологичной продукции приводит к выводу о том, что отнесение какого-либо товара к данной категории носит довольно субъективный характер и определяется, скорее, конкретными потребностями в составлении перечня. **Вместе с тем, в отличие от практики стимулирования экспорта в Республике Беларусь, стимулирование экспорта в Российской Федерации осуществляется преимущественно не «по предприятию», а «по продукту».** Рекомендации о целесообразности перехода к стимулированию экспорта «по продукту», исходя главным образом из удобств расчета эффективности отдельных действующих схем стимулирования в Республике Беларусь в рамках

практики реализации оказываемого государственного содействия экспортерам, будут изложены ниже

3.2 Специфика стимулирования промышленного экспорта в Республике Казахстан

Анализ нормативно-правовых актов Республики Казахстан, затрагивающих сферу СТЭ, позволяет согласиться с точкой зрения, изложенной в исследовании [97, с. 242–243], об определяющей роли органов госуправления в области регулирования и совершенствования систем СТЭ не только в России, но и в Казахстане.

Вместе с тем в Казахстане имеется ряд особенностей с точки зрения институциональной инфраструктуры стимулирования экспорта, придающих индивидуальные характеристики системе содействия экспорту в данной стране.

Так, можно утверждать, что в Казахстане по сравнению с Россией и Беларусью роль органов государственного управления в выработке общей стратегии развития экспорта всё же не так существенна [29, с. 27]. Подтвердить данный тезис может тот факт, что один из ключевых концептуальных документов в области содействия экспорту – программа развития и продвижения экспорта «Экспорт-2020» – не утвержден каким-либо нормативно-правовым актом [90], т. е. у данной программы фактически отсутствует официальный статус. Рассматриваемая программа рассчитана в большей степени не на традиционное СТЭ (представимое в виде прямого кредитования, страхования и гарантирования с государственной поддержкой), а на возмещение части затрат экспортеров, понесенных при выходе на зарубежные рынки, в виде грантов (**что весьма сильно напоминает французский инструмент содействия – «страхование рисков при проведении исследований рынка»**), содействие в продвижении продукции на внешние рынки (маркетинговая, аналитическая поддержка, предоставление торговой информации и т. д.). К СТЭ можно отнести (с оговоркой о сроках действия финансового продукта) оказание государственного содействия при финансировании торговых экспортных операций путем предоставления постэкспортного финансирования и страхования «коммерческих и политических рисков по исполнению обязательств сторонами внешнеэкономического контракта» [90].

Однако тот факт, что в рамках программы торговое финансирование предоставляется на срок до года, автоматически не позволяет применить к нему нормы Соглашения ОЭСР (в соответствии с которым минимальный срок кредитования должен составлять 2 года) [90; 173]. К тому же в программе довольно четко определены приоритеты: развитие производственного и экспортного потенциалов (путем наращивания поставок несырьевого экспорта) субъектов МСП [90].

В связи с вышесказанным можно сделать вывод о том, что казахстанская программа «Экспорт-2020» рассчитана не столько на приведение в соответствие с нормами ОЭСР (и, соответственно, нормами ВТО) собственной практи-

ки СТЭ, сколько на развитие экспортного потенциала МСП несырьевого сектора за счет предложения финансового содействия в формах, не подпадающих под регулирование Соглашением ОЭСР.

Иными словами, «Экспорт-2020» не является программой СТЭ в том понимании, в котором оно было определено в первой главе. Вместе с тем мы посчитали целесообразным упомянуть о ней, поскольку данная программа позволяет комплексно рассмотреть всю систему оказания содействия экспортерам Казахстана (включая МСП).

В большей степени соответствующим рассматриваемой в настоящем исследовании системе СТЭ является План совместных действий Правительства Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан по обеспечению финансирования отечественных производителей и экспортеров, утвержденный постановлением Правительства Республики Казахстан от 23 апреля 2015 г. № 271 и изначально ориентированный на средние и крупные промышленные предприятия [59].

В таблице 3.2 приведены основные показатели Плана совместных действий в редакции постановления Правительства Республики Казахстан от 16.11.2015 № 913.

Таблица 3.2. – Ключевые показатели Плана совместных действий Правительства и Национального Банка Казахстана по обеспечению финансирования отечественных производителей и экспортеров

Направления содействия	Объем выделенных средств, млрд тенге	Сумма вознаграждений, уплачиваемых банку развития, % годовых	Задействование в схеме финансирования банков второго уровня	Срок займа денежных средств у банка развития, лет	Валюта займа
Поддержка автопроизводителей (без учета лизинговых операций)	30	До 5	Задействованы	До 20	Тенге
Поддержка производства пассажирских вагонов	5	До 2	Не задействованы	До 20	Тенге
Поддержка экспортеров в 2015 г.	50	До 6	Могут быть задействованы	До 20	Тенге или иная валюта
Поддержка экспортеров в 2016 г.	15	До 6	Могут быть задействованы	До 20	Тенге или иная валюта

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [59].

Исходя из данных таблицы 3.2, можно сделать следующие выводы. Во-первых, СТЭ в Казахстане весьма тесно связано с поддержкой производств, ре-

зультатом которых не обязательно является экспорт конечной продукции (поддержка автопроизводителей, поддержка производства пассажирских вагонов).

Во-вторых, несмотря на сочетание содействия экспортерам и содействия отдельным «внутренним» производствам, большая часть средств – 65 % (65 млрд тенге) – направляется на поддержку экспортеров [59].

В-третьих, ответственным министерством в рамках Плана является Министерство по инвестициям и развитию. Тем не менее основным исполнителем следует считать Банк Развития Казахстана. Вместе с тем в рамках рассматриваемого постановления функция Министерства сводится лишь к предоставлению отчетной информации об исполнении Плана. Какой-либо контроль со стороны Министерства не предусмотрен, что увеличивает полномочия Банка Развития и холдинга «Байтерек» [59] (более подробно о последнем будет сказано ниже).

В-четвертых, предусмотрен **исключительно рыночный инструментарий мобилизации средств государства**: для получения средств из Национального фонда Казахстана холдинг «Байтерек» выпускает облигационные займы. Далее холдинг кредитует Банк Развития с целью последующего предоставления последним займов либо банкам второго уровня, либо конечным потребителям, импортерам, а также экспортерам произведенной в Казахстане продукции [59].

В-пятых, важно также отметить весьма высокую степень соответствия содействия экспортерам в рамках Плана Соглашению ОЭСР:

- процентная ставка, уплачиваемая при кредитовании экспортера либо импортера казахстанской продукции банку развития, соответствует приведенной нами ниже рассчитанной экспертами ставки CIRR в тенге (в рамках Плана максимальное значение ставки составляет 6 %, а с учетом вознаграждений, уплачиваемых самим Банком Развития и холдингом «Байтерек», данная ставка составляет максимум 6,25 %, что в целом весьма близко рассчитанной ставке CIRR для экспортных кредитов с господдержкой со сроком погашения от 2 до 5 лет – 6,4 %);

- как отмечалось нами в работе [35, с. 42], максимальный срок погашения экспортного кредита с господдержкой составляет 10 лет, а для отдельных видов договоров – 18 лет [173]. В соответствии с постановлением № 271 максимальный срок экспортного кредитования составляет 20 лет. С практической точки зрения понятно, что подобного рода кредиты (кредиты, предоставляемые предприятиям среднего и крупного бизнеса, занятых в сфере обрабатывающей промышленности) могут варьироваться от 5 до 20 лет. Данный факт будет означать высокую степень соответствия нормам Соглашения ОЭСР и в отношении сроков;

- фондироваться может как экспортер – производитель казахстанской продукции обрабатывающей промышленности, так и импортер данной продукции. Иными словами, в рамках Плана возможно предоставление экспортного кредита как по схеме «кредит – организации-резиденту», так и по схеме «кредит – организации-нерезиденту». Кроме того, условия кредитования предполагают возможность использования лизинговых схем, а также банков второго уровня.

В-шестых, необходимо также отметить относительную «гибкость» казахстанского законодательства: изначально на цели стимулирования производства и экспорта в рамках постановления № 271 было выделено 85 млрд тенге. Одна-

ко уже в том же, 2015, году постановлением № 913 были внесены изменения в постановление № 271, предусматривающие увеличение финансирования до 100 млрд тенге. Кроме того, была отменена предполагавшаяся ранее поддержка компании «Еврокоптер Казахстан Инжиниринг». С весьма высокой степенью вероятности можно связать отмену целевой поддержки с нормами ВТО, запрещающими специфические субсидии. На цели содействия экспорту было выделено 65 млрд тенге вместо изначально запланированных 50 млрд тенге.

В целом анализ важнейших программ и нормативных документов Казахстана [52; 59; 90] позволяет прийти к выводу, что стимулирование экспорта продукции промышленности в данной стране весьма тесно связано с вопросами инвестиционно-инновационного развития предприятий обрабатывающей промышленности, включая МСП.

Ведущим органом госуправления, регулирующим вопросы СТЭ, является Министерство национальной экономики Республики Казахстан. Так, Положением о данном министерстве определено, что госорган подготавливает и направляет в страны Единого экономического пространства (ныне – ЕАЭС) уведомления о действующих и планируемых субсидиях, а также проводит исследования на предмет соответствия «субсидий, предоставляемых и планируемых к предоставлению в Республике Казахстан, а также странах Единого экономического пространства, положениям Соглашения о единых правилах предоставления промышленных субсидий*» [86].

Министерством, которое в основном реализует казахстанскую программу «Экспорт-2020», является Министерство по инвестициям и развитию Республики Казахстан. Это косвенно подтверждает факт опубликования программы (включая промежуточные итоги ее реализации) на официальном сайте Комитета индустриального развития и промышленной безопасности, входящего в данное министерство [96], который ранее мог участвовать в «разработке положений и состава межведомственной комиссии по возмещению части затрат субъектов индустриально-инновационной деятельности по продвижению отечественных товаров, работ и услуг на внутреннем и внешнем рынке» [60].

Таким образом, есть определенные основания утверждать, что в реализации политики стимулирования экспорта в Казахстане принимают активное участие межведомственные комиссии. Состав любой межведомственной комиссии довольно широк в плане представительства. Так, членами данной организации могут быть не только государственные служащие, но и представители бизнес-сообществ, неправительственных организаций, роль которых за последнее время значительно возросла в том числе и в Республике Беларусь [7, с. 75]. Также в состав подобных комиссий (комитетов) могут входить и непосредственно представители МСП, руководители предприятий частной формы собственности и, что весьма важно, представители научного сообщества [9, с. 57]. Очевидно, что, чем больше представителей различных организаций в межведомственном

* В настоящее время, разумеется, речь следует вести не о ЕЭП, а о ЕАЭС и не о Соглашении о единых правилах предоставления промышленных субсидий, а о Договоре о ЕАЭС. Однако на дату доступа (20.09.2016) на официальном сайте Министерства национальной экономики Республики Казахстан положение о данном министерстве было именно в цитируемой редакции.

комитете, тем меньшая роль отводится госоргану при принятии конкретных решений.

Как и в России, в Казахстане имеется организация, ключевыми функциями которой являются владение и координация деятельности находящихся в собственности институтов СТЭ (как было отмечено выше, в России данной организацией является Российский экспортный центр) и иных организаций (институты развития, финансовые организации и др.), акции которых (доли участия) могут также находиться в доверительном управлении данной организации. Эта организация – акционерное общество «Национальный управляющий холдинг «Байтерек», созданное в соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 22 мая 2013 г. № 571 [67].

В целом наличие отдельных структур («надстроек»), ключевыми задачами которых являются владение и координация деятельности подчиненных институтов, представляет собой важную особенность институциональной организации СТЭ в России и Казахстане.

Однако необходимо подчеркнуть, что эффект от функционирования подобных «надстроек» несколько различается. Если, как было показано выше, в Российской Федерации наличие Российского экспортного центра, который сам принадлежит ведущему институту стимулирования – Внешэкономбанку, создает несколько запутанную ситуацию с отношениями собственности касательно учреждений СТЭ, то в Республике Казахстан наличие управляющей компании «Байтерек» (на 100 % принадлежащей государству) обеспечивает определенный «отход» государства от прямого управления обилием институтов стимулирования и создает перспективы для сотрудничества в данной сфере с иными участниками экономических отношений, помимо самого государства.

При этом вышеописанная тенденция в Казахстане проявляется не только в области СТЭ, но и в том числе в сфере функционирования казахстанских специальных экономических зон. Данный факт делает обоснованным предположение о системном характере трансформации государственного управления в Казахстане путем создания организаций – «надстроек», как правило, акционерной формы собственности.

В отношении институтов стимулирования 100 % акционерного фонда как Банка развития Казахстана, так и «КазЭкспортГарант» (который наряду с KAZNEX INVEST и до этого находился в государственной собственности) принадлежат «Байтерек» [67].

В свою очередь, принадлежность акционерного капитала Банка развития Казахстана национальному управляющему холдингу, предусмотренная даже на уровне закона о Банке Развития Казахстана, является существенной особенностью функционирования данного финансового учреждения [52; 67]. Кроме того, национальный управляющий холдинг имеет полномочия по утверждению Меморандума казахстанского банка развития, а сам банк развития может выступать агентом юридических лиц, входящих в управляющий холдинг. **Международным тенденциям (например, в определенной степени опыту Франции) в области СТЭ соответствует тот факт, что Банк Развития Казахстана отчитывается отдельно по средствам, привлеченным из республикан-**

ского и местных бюджетов, и не имеет законодательно установленных обязательств по предоставлению полной финансовой отчетности (например, предоставлению отчета по использованию средств, привлеченных из иных источников). При этом отсутствие необходимости подавать полную финансовую отчетность в Парламент и Правительство Республики Казахстан было установлено относительно недавно путем внесения изменения в Закон о Банке Развития Казахстана Законом Республики Казахстан от 13.02.2009 № 135-IV [52].

Кроме того, важная поправка была внесена в Закон о Банке Развития Законом Республики Казахстан от 07.07.2006 № 178-III, в соответствии с которой акционерами банка развития могут являться не только Правительство и местные исполнительные органы областей (города республиканского значения, столицы), но и иные акционеры [52]. Данный факт в определенной степени также сближает казахстанскую модель СТЭ с французской.

В Республике Казахстан до недавнего времени действовал «Перечень отечественных обработанных товаров, услуг, по которым частично возмещаются затраты субъектов индустриально-инновационной деятельности по их продвижению на внешние рынки», утвержденный постановлением Правительства Республики Казахстан от 2 августа 2012 г. № 1017 [61]. Данный перечень был шире Перечня высокотехнологичной продукции в рамках Приказа Минпромторга от 23.06.2017 № 1993 и включал в себя практически все разделы ТН ВЭД, за исключением раздела XIV и, соответственно, группы 71 «Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты»; раздела XIX и, соответственно, группы 93 «Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности», а также раздела XXI и, соответственно, группы 97 «Произведения искусства, предметы коллекционирования и антиквариат» [57; 61]. В целом практически вся товарная продукция была включена в перечень в рамках постановления № 1017.

С принятием постановления Правительства Республики Казахстан от 18 февраля 2016 г. № 73 действие постановления № 1017 было отменено. Соответственно, был отменен и перечень в рамках данного постановления. Одновременно утверждения какого-либо нового перечня в рамках постановления № 73 не произошло [72]. В доступных нам источниках обнаружить новый перечень продукции, экспорт которой подлежал бы стимулированию, не удалось. Вместе с тем в рамках постановления от 23 апреля 2015 г. № 271 предусмотрено стимулирование экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Какая конкретно продукция подразумевается под понятием «обрабатывающая» (в разрезе, например, кодов ТН ВЭД ЕАЭС), в постановлении не уточняется [59]. **Таким образом, исследования показывают, что в Казахстане нет четкой тенденции к ограничению продукции, экспорт которой целесообразно стимулировать, каким-либо перечнем. Речь ведется об обрабатывающей продукции без ее детализации.**

3.3 Анализ опыта Республики Армения в области экспортного стимулирования

В Республике Армения ведущим органом госуправления, курирующим вопросы стимулирования экспорта (в целом, а не только экономической его составляющей), является Министерство экономики Республики Армения [97, с. 243; 238]. Вместе с тем вопросы стимулирования экспорта являются неотъемлемой составляющей общей политики развития промышленного комплекса Армении. Развитие экспортоориентированных промышленных производств стоит в одном ряду с построением конкурентоспособной экономики знаний в Армении. В свою очередь, основу экспортоориентированных производств должна составить обрабатывающая промышленность [238].

Именно для реализации вышеотмеченных целей правительством Армении в 2011 г. была принята «Стратегия экспортоориентированной промышленной политики Республики Армения», разработчиком которой являлось Министерство экономики [238; 282].

«Стратегия экспортоориентированной промышленной политики» представляет собой концептуальный документ и рассчитана на пятилетие. Весьма важным представляется тот факт, что развитие экспортоориентированных производств и успех промышленной политики в целом в Армении связан с уровнем кластеризации экономики в конкретных отраслях [282, р. 3–4].

Изначально уязвимость армянского экспорта заключается в низкой диверсификации: на долю экспорта металлов, спиртных напитков и алмазов приходится свыше 70 % совокупного экспорта [282, р. 4].

Стратегия представляет собой концептуальную программу развития экспортоориентированных производств. Более того, в самом документе прописан тот факт, что развитие данных производств не должно ограничиваться лишь мероприятиями в области стимулирования экспорта [282, р. 6].

Непосредственно СТЭ (наряду с обеспечением доступа к источникам финансирования) в Армении относится к категории **специальных инструментов регулирования** и включает следующие элементы:

- субсидируемые кредиты;
- гарантии кредитов;
- финансирование за счет акций (акционерное финансирование);
- участие в инвестиционных фондах [282, р. 8].

Стратегия содержит перечень приоритетных отраслей и производств, развитию которых государство призвано содействовать. Освещаются проблемные вопросы развития каждой такой отрасли и вида деятельности. Так, в приоритете остаются развитие металлургии, производства спиртных напитков, легкой промышленности, производства драгоценных камней и ювелирных изделий, а также машиностроение, приборостроение, производство строительных материалов, химическая промышленность, легкая промышленность. При этом, как уже отмечалось, развитие отраслей тесно связано с политикой создания соответствующих кластеров. И для этих целей предполагается, в первую очередь, ин-

тенсивное содействие развитию в сферах ИКТ, туризма, здравоохранения, образования, сельского хозяйства [282, р. 10–13].

Фактически стимулирование экспорта рассматривается в Стратегии как метод реализации промышленной политики в краткосрочном периоде (изначально предполагалось, что это будет промежуток времени с 2011 по 2013 гг.), нацеленный на косвенное содействие расширению производственных мощностей наиболее экспортоориентированных предприятий. Само стимулирование должно быть применено к предприятиям с устоявшимися рынками сбыта и большими объемами экспорта. При этом важно, чтобы предприятие получало значительный импульс к развитию с минимальными капитальными вложениями [282, р. 14].

Таким образом, в Армении сформулирована весьма целостная концепция развития экономики, в особенности реального сектора. С точки зрения более близкого «горизонта» предполагается задействовать инструменты стимулирования применительно к тем отраслям и предприятиям, которые уже в значительной степени являются экспортоориентированными. Экспорт в данном случае рассматривается как один из ключевых факторов роста такого предприятия. Более отдаленный «горизонт» (2011 – 2015 гг.) предполагает большие объемы капитальных вложений в предприятия экспортной ориентации, демонстрирующие положительную динамику роста, экспорт которых не превышает 10 млн долл. США. В данном случае предполагается большая ориентация на развитие производственных мощностей. Наиболее отдаленный «горизонт» (2011 – 2020 гг.) предполагает создание в экономике Армении новых производств – новых источников роста с интенсивным использованием технологий и знаний. В данном случае предполагается интенсивно использовать политику международного трансфера технологий и стимулирования инноваций [282, р. 14].

В целом можно констатировать, что стимулирование экспорта в Армении (в особенности экономическая составляющая данной внешнеэкономической политики) рассматривается как начальный этап развития реального сектора, который должен завершиться успешной адаптацией иностранных технологий и внедрением инноваций в экономику страны. **Полагаем, что с данной точки зрения стимулирование экспорта можно рассматривать и в Республике Беларусь при выработке соответствующих программных документов.**

Также следует отметить, что в Армении имеет место весьма современная и гибкая система руководства исполнением Стратегии. Так, ведущим органом управления (неформальным) является Промышленный совет при Премьер-министре. В данный совет входят представители как органов госуправления (Министерство экономики, Министерство финансов, Министерство сельского хозяйства), органов управления при правительстве (Комитет государственных доходов), Советник Президента по экономическим вопросам, так и представители неправительственных организаций и ассоциаций [282, р. 15], о значимости которых речь шла в исследовании [7, с. 75].

В иерархии институциональных структур, реализующих Стратегию, Министерство экономики занимает второе место, являясь фактическим разработ-

чиком промышленной политики в Армении и ответственным органом государственного управления за ее реализацию [282, p. 15].

Третьими в иерархии институтов реализации стратегии являются советы по секторальным стратегиям (Sector Strategy Boards). В данном случае понятие «сектор» имеет довольно широкое значение. Сюда относятся бизнес-ассоциации, профессиональные ассоциации, образовательные и исследовательские организации, частные компании. Рассматриваемые советы призваны быть своеобразным «посредником» между государством и частным сектором. В данном контексте государственно-частному партнерству отводится значительная роль. Таким образом, в рассматриваемых советах будут представители органов государственного управления, представители академических и образовательных институтов, а также представители делового мира. Особая роль Министерства экономики Армении в данном случае заключается в том, что его представители состоят членами каждого такого совета вне зависимости от отраслевой или иной направленности. При этом особый приоритет отдается представителям частного сектора [282, p. 16].

Важно отметить, что наличие подобных советов помогает в том числе диверсифицировать источники финансирования мероприятий в рамках Стратегии: это могут быть как средства бюджета, так и средства частного сектора и отдельных «доноров» (безвозмездные перечисления), что также предусмотрено в самом документе [282, p. 18].

Мы полагаем, что подобные советы также создают весьма благоприятную основу для взаимодействия с **международными организациями**. Более того, представители таких организаций вполне могут стать (с их собственного согласия) членами (либо временными, «внешними», членами) совета.

Организация, на которую возложены фактические обязанности по реализации Стратегии, является Армянское агентство развития [282, p. 17]. Вместе с тем необходимо констатировать, что стимулирование экспорта не является приоритетной сферой деятельности данного агентства: практически всю основную деятельность организация сосредоточила на привлечении иностранных инвестиций в экономику Армении [4].

В целом следует отметить, что в Армении создана достаточно комфортная институциональная среда для реализации промышленной и экспортной политики. Регулирует промышленную политику Промышленный совет при Премьер-министре, который является «квазиправительственной» организацией, куда входят представители как органов государственного управления, так и неправительственных организаций. Министерству экономики в данном случае отведена роль фактического разработчика промышленной политики. А непосредственной реализацией занимаются Армянское агентство развития при содействии советов по секторальным стратегиям.

Для Республики Беларусь создание подобной институциональной инфраструктуры стимулирования экспорта представляет особую важность. В нашей стране в реализации стимулирующей экспортной политики задействовано значительное количество министерств: помимо Министерства экономики, Министерства иностранных дел, Министерства финансов,

существует и ряд отраслевых министерств и концернов с подведомственными предприятиями (Минпром, Минстройархитектуры, Белнефтехим, Белгоспищепром и др.). Наличие значительного количества министерств, в особенности отраслевых, во многом препятствует выработке единой целостной стратегии в области стимулирования экспорта.

Вопросы реформирования институциональной среды функционирования отечественных промышленных предприятий рассматривал А.М. Заборовский в работе [38]. В дополнение к данному исследованию отдельные предложения были даны нами в статье [7] и включены в настоящее исследование. Вместе с тем вопросы реформирования институциональной инфраструктуры стимулирования экспорта мы полагаем предметом отдельного анализа.

Имеющее место в настоящем значительное количество министерств затрудняет также возможности более тесного сотрудничества с частным сектором, что с практической точки зрения создает препятствия диверсификации источников финансирования стимулирующей экспортной политики. В этой связи по аналогии с опытом Армении особое значение должно придаваться функционированию и неправительственных организаций [7, с. 75], и Межведомственного совета по внешнеторговой политике [9, с. 57].

В Армении, напротив, Министерство экономики исполняет роль отраслевых органов государственного управления. **Однако в данной стране нет и явного приоритета СТЭ в промышленной политике.** Стимулирующие мероприятия в области экспорта в данном случае воспринимаются как начальный этап при проведении более масштабной политики привлечения инвестиций в экономику Армении, создания экспортоориентированных производств в том числе за счет трансфера технологий и проведения инновационной политики. **Невысокое значение инструментов стимулирования экспорта в промышленной политике подтверждает и факт отсутствия среди организаций, призванных содействовать реализации Стратегии, СЗАО «Экспортного страхового агентства Армении» [282].**

По результатам проведенного исследования институциональной инфраструктуры СТЭ в Армении можно сделать вывод о том, что, несмотря на весьма благоприятную основу с точки зрения функционирования институтов реализации промышленной и экспортной политик, отвечающую современным тенденциям, предполагающим активное подключение к данному процессу частных, иностранных инвесторов, активную реализацию принципов государственно-частного партнерства, в отношении экономической составляющей необходимо отметить невысокую степень развития институтов экспортного стимулирования.

В данном случае мы согласны с результатами исследования [97, с. 243] о том, что в Республике Армения институциональная структура экспортного стимулирования находится в стадии становления: в рассматриваемой стране функционирует ЭКА, но не имеется банка развития. Само же армянское ЭКА – СЗАО «Экспортное страховое агентство Армении» – было создано относительно недавно (23 октября 2013 г.), полностью принадлежит государству [93] и на данный момент предоставляет достаточно ограниченный перечень

финансовых продуктов (страхование экспорта, страхование предэкспортного финансирования, страхование периодических экспортных поставок) [95].

3.4 Особенности практики содействия экспорту в Кыргызской Республике

В Кыргызской Республике Министерство экономики также является весьма универсальным макроэкономическим регулятором. Одновременно данное министерство является ведущим органом госуправления в области проведения стимулирующей экспортной политики. Это, в частности, подтверждают следующие функции Министерства:

- разработка и реализация государственной политики «в области внешней и внутренней торговли, продвижения отечественных товаров на внешние рынки»;
- разработка мер «по улучшению внешнеторговой деятельности, развитию и стимулированию экспорта продукции и повышению экспортного потенциала республики»;
- разработка предложений «по гармонизации внешнеторговой деятельности в соответствии с нормами и правилами Всемирной торговой организации (ВТО), обязательствами перед партнерами по ЕврАзЭС, а также по переговорам о присоединении к Таможенному Союзу и Единому Экономическому Пространству» [94].

Кроме того, Министерство экономики является координатором реализации Плана Правительства Кыргызской Республики по развитию экспорта Кыргызской Республики на 2015 – 2017 гг., что дополнительно подчеркивает его значимость [70]. В контексте реализации стимулирующей экспортной политики вторым по значимости министерством в Кыргызстане является Министерство энергетики и промышленности Кыргызской Республики, бывшее ответственным министерством за реализацию Плана мероприятий по реализации Программы развития обрабатывающей промышленности Кыргызской Республики на 2013 – 2015 гг. [73].

Фактически аналогично опыту Армении в Кыргызстане стимулирующие экспортные мероприятия тесно связаны с формированием экспортного потенциала в целом.

При этом (как и в остальных странах – членах ЕАЭС) приоритет отдается отраслям обрабатывающей промышленности. В целом отмечается, что, несмотря на относительно небольшую долю в ВВП (16,8 % по итогам 2012 г.), промышленность Кыргызстана имеет значимость, в первую очередь, как источник поступлений в бюджет, а также с точки зрения экспортных поставок [73]. Во втором случае речь идет об источнике притока иностранной валюты в страну. Утвержденная постановлением Правительства Кыргызской Республики от 14 марта 2013 г. № 133 Программа развития обрабатывающей промышленности Кыргызской Республики на 2013 – 2015 гг. представляла собой важнейший концептуальный программный документ в области стимулирования экспорта.

Как и в Армении, стимулирование экспорта в Кыргызстане представляет собой **элемент промышленной политики**, рассматриваемый в комплексе с предполагаемой политикой по обеспечению роста промышленного производства, обеспечению конкурентоспособности кыргызской обрабатывающей промышленности, созданию дополнительных рабочих мест в промышленности [73; 282, р. 5]. Вместе с тем, в отличие от армянской практики, рассматриваемая программа в Кыргызстане не выделяла непосредственно приоритетные отрасли, а предполагала «проведение исследований на предмет определения приоритетных отраслей обрабатывающей промышленности». На основании данных исследований предполагалась разработка отдельных отраслевых программ развития промышленности [73].

Для настоящего исследования особую важность представляет видение правительством Кыргызстана перспектив создания и функционирования институтов стимулирования экспорта.

Так, в программе развития обрабатывающей промышленности предполагалось создание двух ключевых финансовых институтов стимулирования экспорта: Банка развития (Фонда развития) и экспортно-импортного кредитного учреждения. При этом **особенностью разработки, создания и функционирования институтов стимулирования экспорта в Кыргызстане являлся факт разграничения полномочий между Банком развития и предполагаемым экспортно-импортным кредитным учреждением**. Подобного разграничения полномочий в едином нормативном документе не наблюдается ни в одной стране – члене ЕАЭС. В программе развития обрабатывающей промышленности установлено, что Банк развития должен специализироваться на предоставлении долгосрочного кредитования. В том числе предполагалось использовать поддержку международных институтов развития и доноров. В свою очередь, предполагалось, что экспортно-импортное кредитное учреждение будет специализироваться на предоставлении краткосрочного кредитования, **в первую очередь, на цели пополнения оборотных средств экспортеров и импортеров** [73].

К настоящему моменту в Кыргызстане создан банк развития, однако специализированное экспортно-импортное кредитное учреждение создать пока не удалось.

Особая роль в реализации программы обрабатывающей промышленности отдавалась усилению общественных организаций в сфере промышленности. При этом важно, что в Кыргызской Республике у правительства есть четкое видение роли данных организаций – координация «действий государственных органов и производителей». В данном случае речь идет не только о роли «посредников» между органами государственного управления и промышленниками, но также и о содействии общественных организаций в сфере промышленности непосредственно представителям реального сектора в выработке и участии в реализации промышленной политики [73].

Важно и то, что бюджетным средствам **не отдается приоритет** при определении источников финансирования программы. Приоритет отдается средствам доноров и средствам предпринимателей [73].

В таблице 3.3 представлены отдельные составляющие плана мероприятий по реализации Программы развития обрабатывающей промышленности Кыргызской Республики на 2013 – 2015 гг.

Таблица 3.3. – Отдельные составляющие плана мероприятий по реализации Программы развития обрабатывающей промышленности Кыргызской Республики на 2013–2015 гг.

Наименование мероприятия	Сроки реализации	Ответственные исполнители	Организационные партнеры (по согласованию)	Ожидаемые результаты
Разработка стимулирующих мер по поддержке экспорта промышленной продукции	2013–2014 гг.	Министерство экономики; Министерство энергетики и промышленности; аппараты полномочных представителей Правительства Кыргызской Республики в областях; местные государственные администрации; органы местного самоуправления (по согласованию)	Бизнес-сообщества	Увеличение объемов экспорта продукции, расширение числа экспортеров
Разработка предложений по организации промышленных (индустриальных) зон	2013 - 2015 гг.	Министерство энергетики и промышленности; Министерство экономики; аппараты полномочных представителей Правительства Кыргызской Республики в областях; местные государственные администрации; органы местного самоуправления (по согласованию)	Бизнес-сообщества	Размещение новых производственных мощностей, в том числе в регионах

Примечание – Источник: составлено на основе [73].

Из таблицы 3.3 видно, что государственная политика стимулирования экспорта в Кыргызстане тесно связана с политикой создания промышленных (индустриальных) зон, что соответствует также данным исследования [270].

Сближает кыргызскую практику стимулирования экспорта с белорусской участие отраслевых министерств (например, Министерства энергетики и промышленности) в разработке ключевых положений и реализации данной сферы внешнеэкономической политики. Тем не менее роль ведущего и ответственного госоргана сохраняет Министерство экономики [73].

Обратим внимание и на существенную, с нашей точки зрения, особенность стимулирующих экспортных мероприятий в Кыргызстане: значительную роль в данном случае играют **территориальные органы государственного управления**, чего мы не наблюдали, к примеру, в Армении. Полагаем, что и данная особенность с успехом может быть применена в Республике Беларусь.

С точки зрения соблюдения соответствия экономической поддержки экспортеров нормам иных соглашений ОЭСР, помимо Соглашения по официально поддерживаемым экспортным кредитам [264; 267; 272], особую важность представляют такие мероприятия по реализации программы развития обрабатывающей промышленности, как «оказание поддержки юридическим лицам, внедряющим экологические и энергосберегающие технологии, продвигающим идеи «чистых технологий»; «организация информационных кампаний по экологическим и социальным стандартам» и др. [73], **что говорит о комплексном подходе, в частности, к стимулирующим экспортным мероприятиям в Кыргызстане и стремлении соответствовать международным стандартам в данной сфере.**

Важно также отметить связь стимулирующей экспортной политики с политикой поддержки НИОКР на предприятиях, а также мероприятий по созданию и внедрению «системы обеспечения качества и безопасности продукции на соответствие международным стандартам» [73].

В целом приходится констатировать, что предполагаемые результаты в рамках программы развития обрабатывающей промышленности достигнуты не были. Так, в частности, отмечается, что если к 2015 г. в соответствии с программой предполагался прирост выпуска промышленной продукции – 18 % [73; 91], то по итогу данного периода выпуск промышленной продукции не только не прирос, но весьма значительно снизился – на 22,4 % от прогнозного значения (соответственно, темп роста составил 95,6 %) [91]. Аналогичная ситуация имела место и в 2014 г.: в соответствии с программой предполагался прирост выпуска продукции промышленности 7,9 % [73; 91], однако и за этот промежуток времени выпуск промышленной продукции составил 98,4 % по отношению к 2013 г., либо снизился на 9,5 % от прогнозного значения [91].

В качестве причин невыполнения программы развития обрабатывающей промышленности среди прочего отмечалась недостаточная эффективность ответственных органов госуправления за реализацию соответствующих элементов плана мероприятий по выполнению программы, а также «отсутствие финансирования мероприятий программы» [91].

В дополнение к озвученным в источнике [91] итогам выполнения программы развития обрабатывающей промышленности наше исследование выявило не достаточную эффективность реализации программы в части СТЭ. Как было отмечено выше, к настоящему времени в Кыргызстане функционирует лишь банк развития. Специализированное экспортно-импортное кредитное учреждение пока не создано [65; 97, с. 352]. Что касается непосредственно Государственного банка развития Кыргызской Республики, то в законодательстве его функции в части СТЭ фактически не прописаны [65]. Так, например, в целях или задачах кыргызского банка развития не прописано «финансирование экспортных операций», что отличает кыргызское законодательство от законодательства Казахстана, определяющего основные направления функционирования данного финансового института. Кроме того, если в Законе Республики Казахстан «О Банке Развития Казахстана» прописано 19 банковских и иных операций (в том числе и в части финансирования экспорта), то в Законе «О Госу-

дарственном банке развития Кыргызской Республики» – лишь 6 [52; 65].

Также в доступных нам источниках не удалось обнаружить какой-либо программный документ, который конкретизировал бы функции Государственного банка развития Кыргызской Республики в части СТЭ аналогично, к примеру, Плану совместных действий Правительства Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан от 23 апреля 2015 г. № 271 [59].

Отсутствие подобного программного документа косвенно может подтвердить тот факт, что в рамках плана мероприятий по реализации программы развития обрабатывающей промышленности предполагалась «разработка проекта Национальной стратегии развития экспорта Кыргызской Республики на 2013–2015 гг.» [73]. Проект документа был разработан Министерством экономики Кыргызской Республики. В вопросе СТЭ в документе были, в частности, рассмотрены вопросы улучшения качества предоставления и внедрения новых финансовых продуктов. Также был затронут вопрос сотрудничества с иностранными эксимбанками. Вместе с тем данные предложения были сформулированы весьма широко и в некоторой степени не системно [74].

В итоге, исходя из тех данных, которые имеются в нашем распоряжении, можно констатировать, что Стратегия развития экспорта Кыргызской Республики на 2013–2017 гг. так и не превратилась в нормативный документ, оставшись проектом. Вместо нее было принято постановление от 31 марта 2015 г. № 174 «О Плана Правительства Кыргызской Республики по развитию экспорта Кыргызской Республики на 2015–2017 годы». При этом направления решения задач Плана практически повторяют межотраслевые стратегии в рамках проекта Стратегии развития экспорта, что говорит об определенной преемственности двух документов [70; 74].

Фактическое невыполнение программы развития обрабатывающей промышленности, в частности, в контексте источников финансирования **привело к переориентации предполагаемых финансовых ресурсов при выполнении Плана на бюджет и поддержку институтов развития** (Азиатский банк развития, Исламский банк развития, Международная финансовая корпорация, Европейский банк реконструкции и развития и др.) [70; 91].

Следует отметить, что в контексте решаемых задач, в том числе и в части СТЭ, постановление № 174 отличается большей системностью и четкостью формулировок по сравнению с проектом Стратегии развития экспорта.

В рамках СТЭ важно упомянуть о следующих задачах по реализации Плана: проработка вопросов сотрудничества с зарубежными эксимбанками, обеспечение доступа «к информации о финансовой и технической помощи стран-доноров и международных финансовых организаций, направляемой на поддержку бизнеса», принятие мер «по дальнейшему развитию гарантийных фондов», подготовка предложений «об использовании механизмов экспортного кредитования» [70].

Однако, в отличие от Плана совместных действий Правительства Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан от 23 апреля 2015 г. № 271, в Плана Правительства Кыргызской Республики по развитию

экспорта Кыргызской Республики на 2015 – 2017 гг. единственный институт СТЭ – Государственный банк развития Кыргызской Республики – в качестве исполнителя не фигурирует [59; 70]. В графе «Ответственные» значатся лишь органы госуправления [70], что, с нашей точки зрения, в состоянии привести к не достаточной эффективности исполнения и данной концептуальной программы развития.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, несмотря на довольно амбициозные задачи, связанные с развитием обрабатывающей промышленности, наращиванием экспортного потенциала, программные нормативные документы в Кыргызстане выполняются не достаточно эффективно. Возможной причиной этому может служить отсутствие среди ответственных юридических лиц непосредственных исполнителей (например, Государственного банка развития Кыргызской Республики), в то время как ключевой приоритет в контексте реализации отдается органам госуправления, включая отраслевые и территориальные, несмотря на привлечение в ряде случаев бизнес-ассоциаций, Глобального экологического фонда, международных организаций, консалтинговых фирм, учебных заведений в качестве организаций – партнеров по решению отдельных программных задач.

Вместе с тем важно отметить довольно существенную особенность функционирования Государственного банка развития Кыргызской Республики: как в случае России («Российский экспортный центр»), так и в случае Казахстана (холдинг «Байтерек») в случае рассматриваемого учреждения Кыргызстана также имеется отдельная структура («надстройка»), осуществляющая функции владения банком развития, – Фонд по управлению государственным имуществом при Правительстве Кыргызской Республики [65]. Несмотря на то, что функция координации деятельности банка развития Фондом напрямую не прописана в законодательстве Кыргызстана, вполне логично предположить возможность подобной координации на практике.

Результаты исследования систем СТЭ в контексте факторов, содействующих и препятствующих гармонизации систем стимулирования в рамках ЕАЭС, представлены в таблице 3.4.

Таблица 3.4. – Перечень факторов, способствующих и препятствующих гармонизации систем СТЭ в странах – членах ЕАЭС

Факторы, способствующие гармонизации систем СТЭ	Факторы, препятствующие гармонизации систем СТЭ
Высокая роль органов государственного управления: предпосылки для взаимодействия на уровне министерств, выполняющих схожие функции (Минэкономразвития, Министерство экономики, Министерство национальной экономики и др.)	Предоставление отчетности каждым органом государственного управления лишь в рамках компетенции (отсутствие единой сводной отчетности в части СТЭ); отсутствие публикаций правительств в общедоступных источниках информации
Наличие особых структур («надстроек»), упрощающих процесс координации деятельности институтов содействия	Сложная система взаимного владения институтами СТЭ (в особенности в России)

Продолжение таблицы 3.4.

Высокая роль концептуальных программ развития, создающая предпосылки для разработки интегрированной концептуальной программы	СТЭ, как правило, рассматривается в тесной взаимосвязи с иными формами поддержки экспортеров, не выделяясь в самостоятельную сферу
Относительная «гибкость» институтов содействия экспорту в части выполняемых функций	Не обозначено в качестве приоритета соответствие практик СТЭ нормам ОЭСР
Функционирование межведомственных комиссий в отдельных странах (в Армении, Казахстане), на базе которых возможно осуществлять межгосударственное сотрудничество и сотрудничество с международными организациями	Различная ситуация в части экспорта в целом, различные размеры экономик и приоритеты во внешней торговле
Возможность включения в состав межведомственных комиссий представителей международных организаций	Отсутствие четко ограниченного перечня продукции, экспорт которой предполагается стимулировать
Вопросы стимулирования рассматриваются в комплексе с вопросами интеграции в России	Стимулирование интернационализации деловой активности российских компаний может обострить конкуренцию с предприятиями иных стран – членов ЕАЭС
Ориентация в отдельных странах (например, в Кыргызстане) на использование финансовых ресурсов международных организаций, что создает возможность формирования общих финансовых ресурсов всех стран для целей стимулирования экспорта	Отсутствие (за исключением России) перечня стран назначения, при экспорте в которые предполагается оказывать содействие
Достаточно высокая «автономия» институтов стимулирования (в частности, в России) при сохранении подотчетности госорганам обеспечивает возможность сотрудничества на данном уровне	Наличие концептуальных документов, не утвержденных каким-либо НПА в Казахстане (например, Экспорт-2020), что фактически лишает их официального статуса
Планирование содействия сразу по трем направлениям (страхование, гарантирование, прямое кредитование) в России	Не высокая развитость инструментария и институциональной инфраструктуры СТЭ в Армении и Кыргызстане в сравнении с Беларусью, Россией и Казахстаном
Практика раздельного учета средств, полученных из федерального бюджета, и средств, мобилизованных на финансовых рынках РОСЭКСИМБАНКОМ	Отсутствие членства в ВТО у Беларуси
Мобилизация средств на цели содействия на рыночных принципах (путем эмиссии облигаций, в частности, в Казахстане)	Стимулирование экспорта в России и Казахстане осуществляется «по продукту», в то время как в Беларуси преимущественно – «по предприятию»
Допустима практика прямого кредитования как по схеме «кредит – организации-нерезиденту», так и по схеме «кредит – организации-резиденту»	Наличие значительного количества отраслевых министерств в Республике Беларусь с обилием подведомственных организаций, что затрудняет работу с частным сектором и препятствует диверсификации источников стимулирования

Окончание таблицы 3.4.

Высокая степень соответствия практики прямого кредитования в Казахстане нормам ОЭСР	Невысокий статус СЗАО «Экспортное страховое агентство Армении», невключение его в качестве исполнителя «Стратегии экспортоориентированной промышленной политики Республики Армения»
Возможность оперативного регулирования средств, выделяемых на стимулирование экспорта (в пределах одного года)	Ни в одной стране – члене ЕАЭС не определены четкие критерии эффективности СТЭ
Определено место стимулирования как начального краткосрочного этапа при реализации промышленной политики в части модернизации и создания экспортоориентированных производств (опыт Армении)	В отдельных странах (Россия и Казахстан) стимулирование экспорта рассматривается как элемент внешнеторговой политики; в других (Армения, Кыргызстан) – как элемент промышленной политики
Рассмотрение в едином документе вопросов совершенствования системы стимулирования экспорта и функционирования промышленных (индустриальных) зон в Кыргызстане	Возможные сложности гармонизации систем стимулирования могут быть вызваны значительно большей ориентацией на внебюджетные источники финансирования отдельных государств (Армения, Кыргызстан)
Связь стимулирующей экспортной политики с политикой в области НИОКР (присутствует в той или иной степени во всех странах-членах)	Различная роль территориальных органов государственного управления в разработке и реализации программ стимулирования (довольно значимая роль в Кыргызстане и невысокая – в остальных странах)
Стремление к сотрудничеству с ЭКА для целей СТЭ развитых стран	Невысокая эффективность реализации концептуальных программ (в частности, у Кыргызстана)
Довольно высокая «гибкость» законодательства в области СТЭ всех стран-членов	Наличие «закрытой» информации, не подлежащей широкому освещению

Примечание – Источник: собственная разработка.

Таким образом, наш анализ показал (таблица 3.4), что существует значительное количество факторов как способствующих, так и препятствующих интеграции систем СТЭ на просторах ЕАЭС. Это позволяет сделать вывод о том, что данное направление внешнеэкономической политики необходимо гармонизировать поэтапно и в значительной степени учитывать национальные особенности каждой из стран.

Кроме того, наше исследование выявило тот факт, что СТЭ в рамках ЕАЭС становится всё более «закрытым» инструментом стимулирования экспортеров. Это подтверждает, в частности, то, что смена нормативных документов в данной сфере происходит без их фактического обновления, и значительная часть информации об оказываемом содействии экспортерам становится всё менее доступной.

ГЛАВА 4

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОКАЗАНИЯ СОДЕЙСТВИЯ ЭКСПОРТЕРАМ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

4.1 Оценка эффективности действующих в Республике Беларусь инструментов стимулирования экспорта и рекомендации по их совершенствованию

Республика Беларусь является малой открытой экономикой со значительной экспортной ориентацией промышленного комплекса.

Стимулирование и поддержку экспорта продукции национального промышленного комплекса Республики Беларусь целесообразно подразделять на два принципиально независимых направления.

1. Финансовое стимулирование экспорта (основной орган государственного управления – Министерство финансов Республики Беларусь) и административная поддержка (Министерство промышленности Республики Беларусь).

2. Создание необходимой инфраструктуры (институтов) поддержки экспорта (координирует данный вид поддержки Министерство иностранных дел Республики Беларусь) [9, с. 48].

В настоящее время СТЭ и административная поддержка основаны на пяти направлениях, которые **комплексно** выделяет Совет Министров Республики Беларусь как приоритетные (в соответствии с письмом Министерства иностранных дел в адрес Совета Министров от 13.01.2014 № 04-13/642 [63]). Вместе с тем система СТЭ в 2016 г. претерпела настолько существенные изменения, что возникла необходимость создания собственной классификации направлений (инструментов), основанной в том числе на информации, предоставленной органами государственного управления и содержащейся в нормативно-правовых актах. Представим данную классификацию в настоящем разделе.

1. Международный лизинг.

В рамках данного направления предполагается более тесное взаимодействие ОАО «Банк развития» с ОАО «Промагролизинг» в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 24.01.2013 № 45 и в связи с увеличением уставного фонда банка согласно распоряжению Президента Республики Беларусь от 10.12.2012 №258рп.

Следует отметить, что использование международного лизинга в качестве метода стимулирования экспорта весьма перспективно. Это объясняется, в первую очередь, тем, что у покупателя отечественной техники не всегда имеются свободные денежные средства для непосредственной покупки. И, как правило, он вынужден обращаться в тот финансовый институт (банк, лизингодатель), который будет осуществлять финансирование покупки техники. Вместе с тем диверсификация предоставления финансовых услуг будет способствовать развитию конкуренции в этом направлении и, соответственно, снижать процентную ставку. Впоследствии это ускорит процесс реализации.

По данным Министерства экономики, Министерства иностранных дел за 2013 г., в рамках рассматриваемого направления стимулирования экспорта было поставлено свыше 800 единиц техники. При этом основными пользователями лизинговых услуг являлись резиденты Казахстана. Среди стран-партнеров значатся также Россия, Украина, Чехия, Грузия.

Однако следует отметить и существенный недостаток данного метода стимулирования экспорта: по сути, конкурентоспособность лизинговых схем поддерживается за счет выделения средств из республиканского бюджета под эти цели. Мы полагаем, что указанное направление стимулирования возможно переводить на рыночную основу в том числе за счет сотрудничества с иностранными лизинговыми компаниями за рубежом. Необходимо максимально использовать конкуренцию по предоставлению финансовых услуг в стране покупателя и таким образом постепенно уменьшать суммы выделяемых бюджетных средств за счет снижения процентной ставки. Для данной цели возможно на первоначальном этапе создавать в стране покупателя совместные предприятия с участием белорусского капитала. В целом данный вопрос уже прорабатывается в рамках сотрудничества со странами Африки и Персидского залива. Кроме того, активизации международной лизинговой деятельности будет способствовать и вовлечение в данный процесс большего числа отечественных лизингодателей. Следует отметить, что на сегодняшний день нормативно-правовая база, создающая основу конкуренции в части предоставления лизинговых услуг при экспорте, имеется. Это подтверждает действующая редакция Указа Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)». Так, подпункт 3.1.1 допускает оказание содействия лизингодателям – резидентам Республики Беларусь [76]. А в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. № 466 «О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь» предусмотрена компенсация части лизинговых платежей лизинговыми компаниям-нерезидентам [68]. Соответственно, можно сделать вывод о том, что роль «Промагролизинга» как «монополиста» по стимулированию экспорта путем лизинга сокращается.

2. Прямое кредитование (экспортное кредитование с государственной поддержкой) путем субсидирования процентной ставки.

В соответствии с предложенной нами в первой главе классификацией инструментов СТЭ прямое кредитование в Республике Беларусь реализуется путем субсидирования процентной ставки. При этом выделяются два пути субсидирования недополученного процентного дохода банку:

✓ субсидирование * недополученного процентного дохода банку-резиденту (основной нормативный документ – Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» [75; 76]);

* В настоящей работе понятия «субсидирование процентной ставки» и «компенсация процентной ставки» мы будем употреблять как синонимы.

✓ субсидирование недополученного процентного дохода банку-нерезиденту (основной нормативный документ – Указ Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. № 466 «О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь» [68]).

2а. Прямое кредитование с господдержкой путем субсидирования недополученного процентного дохода банку-резиденту.

Как было отмечено выше, данное направление осуществляется в рамках Указа № 534. Однако в 2016 г. рассматриваемый нормативный документ претерпел весьма основательное изменение. В этой связи мы считаем оправданным рассматривать данный Указ в редакции 2014 и 2016 гг. **как два различных источника информации** [75; 76]. Это связано с тем, что две редакции одного и того же Указа отражают совершенно разные подходы к СТЭ.

Так, более поздняя версия Указа № 534 предусматривает, что единственным финансовым учреждением, осуществляющим экспортное кредитование с господдержкой, является Банк развития Республики Беларусь. Кроме того, **была отменена схема кредитования «кредит – организации-резиденту»**. Допускается оказание содействия резидентам лишь в рамках лизинговых и факторинговых схем.

Вместе с тем наше исследование показывает, что схема «кредит – организации-резиденту» является вполне допустимым и используемым инструментом содействия на международном уровне. Мы полагаем возможным вернуться к данной схеме на основании отдельного нормативно-правового документа. При этом важно осуществить данный процесс на основании переговоров с международными организациями (ОЭСР, ВТО).

Кроме того, внесенные в 2016 г. изменения в Указ № 534 создают **определенную правовую коллизию: компенсация из республиканского бюджета банкам-резидентам в рамках прежнего варианта содействия осуществляется на основании нормативных документов, которые фактически такой компенсации уже не предусматривают**. Речь идет о том, что разрабатываемые и действующие постановления о компенсации основаны на старой редакции Указа № 534, утратившей силу. Соответственно, и сами они могут быть признаны неактуальными.

На основании вышеизложенного мы считаем возможным «вернуть» в правовое поле прежнюю редакцию Указа № 534 в той или иной форме.

Обратимся к прежней редакции Указа № 534 [75], просуществовавшей порядка 10 лет. Так, экспортное кредитование с государственной поддержкой как вид стимулирования экспорта реализовывалось в Беларуси в рамках данной редакции Указа № 534 и принятого в его развитие постановления Совета Министров и Национального банка от 21.08.2008 № 1209/9 «О некоторых мерах по реализации Указа Президента Республики Беларусь от 26 июня 2008 г. № 354». В рамках действия Указа № 534 осуществлялась компенсация банкам из республиканского бюджета недополученного процентного дохода по предоставленным экспортным кредитам. Необходимым условием получения компенсации являлось страхование экспортных рисков с поддержкой государства, исключительное право на которое имело (и имеет) БРУПЭИС «Белэксимгарант».

При этом ежегодно в республиканском бюджете предусматривались определенные суммы денежных средств для компенсации потерь банкам, а также средства на предоставление бюджетных ссуд для выплаты страховых возмещений (при возникновении страхового случая) по договорам страхования экспортных рисков с поддержкой государства.

Например, в 2015 г. на реализацию программ стимулирования экспорта в рамках Указа № 534 было направлено 1 522,7 млрд руб. При этом предполагаемый объем финансирования был увеличен по отношению к первоначально запланированным 1 381,5 млрд руб. постановлением Совета Министров от 10 августа 2015 г. № 676. Предполагалось также, что общая сумма выданных экспортных кредитов в долларовом эквиваленте составит сумму в пределах 231,91 млн долл. США. Как видно, **объемы оказываемого государственного содействия экспортерам значительны и сопоставимы с объемами выручки от реализации продукции крупного валообразующего предприятия страны** [35, с. 40].

В рамках прежних норм Указа № 534 осуществляло экспортное кредитование также и ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Однако экспортное кредитование указанным финансовым институтом в данном случае имело некоторые ограничения. Так, оно распространялось не на все возможные схемы предоставления экспортного кредита, а лишь на кредиты лизингодателям – резидентам Беларуси для последующей передачи товаров в лизинг нерезидентам и на схему «кредит – организации-нерезиденту», которая на практике не вызывает возражений со стороны международных регуляторов.

Проанализируем имевшую место практику экспортного кредитования, осуществляемую по схеме «кредит – организации-резиденту» (т.е. фактически без учета кредитной поддержки со стороны Банка развития) как наиболее дискуссионную на международном уровне.

Как видно из таблицы 4.1, экспортное кредитование с государственной поддержкой в Беларуси реализовывалось в 2013 – 2014 гг. практически исключительно в рамках рассматриваемой схемы (в частности, если принимать во внимание экспортные кредиты на сумму свыше 500 тыс долл. США, решение о компенсации недополученного дохода банка по которым принимал Совет Министров).

Таблица 4.1. – Отдельные данные по экспортному кредитованию с государственной поддержкой за 2013–2014 гг.

Банк, предоставивший кредит	Сумма экспортного кредита, млн долл. США	Предприятие, реализующее продукцию, оказывающее услуги	Нормативный правовой акт	Цель выдачи экспортного кредита (в формулировке НПА)
2014 год				
ОАО «АСБ «Беларусбанк»	32,14	ГО «Белорусская железная дорога»	Постановление от 18.06.2014 № 591	Оказание услуг по предоставлению ж/д вагонов
ОАО «АСБ «Беларусбанк»	100,00	СП ЗАО «Брянсксельмаш» (РФ)	Постановление от 23.04.2014 № 385	Кредит для оплаты машинокомплектов производства ОАО «Гомсельмаш»
2013 год				
ОАО «АСБ «Беларусбанк»	14,90 (в эквиваленте)	ОАО «Жабинковский сахарный завод»	Постановление от 23.12.2013 № 1118	Для производства экспортной продукции
	18,01 (в эквиваленте)	ОАО «Скидельский сахарный комбинат»		
	15,90 (в эквиваленте)	ОАО «Городейский сахарный комбинат»		
ОАО «БПС-Сбербанк»	10,00	ОАО «Управляющая компания холдинга «Бобруйск-агромаш»	Постановление от 27.08.2013 № 753	Для производства товаров (работ, услуг)
ОАО «Белагропром-банк»	20,00	ОАО «Лидский молочно-консервный комбинат»	Постановление от 22.08.2013 № 739	Для производства товаров (работ, услуг)
ОАО «АСБ «Беларусбанк»	89,30	ОАО «МАЗ»	Постановление от 25.06.2013 № 529	Для производства и реализации товаров (работ, услуг)
ОАО «Белвнешэкономбанк»	Кредитная линия с предельным размером единовременной задолженности 20 млн долл. США	ОАО «Светлогорский целлюлозно-картонный комбинат»	Постановление от 03.06.2013 № 440	Для производства товаров (работ, услуг)
ОАО «АСБ «Беларусбанк»	40,50	ОАО «Могилевский металлургический завод»	Постановление от 23.05.2013 № 416	Для производства и реализации товаров (работ, услуг)
ОАО «ББРР «Белинвестбанк»	15,00	ОАО «Моготекс»	Постановление от 07.02.2013 № 92	Для производства и реализации товаров (работ, услуг)

Примечание – Источник: составлено автором на основе постановлений Совета Министров Республики Беларусь.

Получателями экспортного кредита являлись предприятия самых различных отраслей промышленности: машиностроения, металлургии, легкой и пищевой промышленности, а также предприятие по предоставлению транспортных услуг. Иными словами, исходя из содержания норм Указа № 534 [75] и непосредственно из практики реализации экспортного кредитования с государственной поддержкой, нельзя сказать о том, что доступ к данному виду стимулирования экспорта предоставлялся ограниченному числу предприятий. **Следовательно, такую поддержку нельзя было назвать специфической.**

Поскольку экспортный кредит с государственной поддержкой по схеме «кредит – организации-резиденту» предоставляется экспортеру по льготной процентной ставке и, следовательно, по мнению специалистов, имеет признаки субсидии, международные организации, а также наднациональные органы управления в рамках интеграционных объединений проводят мониторинг данной практики содействия экспортерам.

Вместе с тем отдельные ученые определяют экспортный кредит как кредит, предоставляемый «иностранным покупателям или их банкам с целью финансирования продаж товаров и услуг» [43, с. 54]. То есть любая форма такого кредита является, по сути, кредитованием нерезидента. Это вполне логично, поскольку конечным получателем выгоды будет именно покупатель отечественной продукции, **даже если фактически денежные средства будут предоставляться резиденту.** Финансируя резидента, мы тем самым предоставляем возможность нерезиденту (покупателю) отсрочить платеж, что является коммерческим кредитом. Указ № 534 в прежней редакции вполне допускал подобную возможность. Таким образом, с теоретической точки зрения сама природа экспортного кредита не соответствует понятию «субсидия».

Требования Соглашения ОЭСР весьма детально регламентируют правила предоставления экспортных кредитов с государственной поддержкой и не могут быть полностью прописаны в нормативных правовых актах. Соответственно, при мониторинге правильности реализации данного направления внешне-торговой политики следует изучать не только нормативные документы, но и непосредственно практику оказания государственного содействия на уровне юридических лиц – конечных исполнителей.

Несмотря на то, что как в Соглашении ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, так и в Договоре о Евразийском экономическом союзе делается ссылка на Соглашение ОЭСР лишь в части положений о процентных ставках по экспортным кредитам с государственной поддержкой, с практической точки зрения понятно, что важно стремиться к максимально возможному соответствию нормам Соглашения ОЭСР.

Отметим, что в Указе № 534 отражены не все условия Соглашения ОЭСР. Однако те из них, которые не прописаны в рамках норм данного Указа, целесообразно разрабатывать и учитывать в постановлениях Совета Министров, принимаемых в его развитие. Делать же вывод о правильности реализации практики государственной поддержки экспортного кредитования лишь на основе Указа № 534 и принятых в его развитие постановлений Правительства также со-

вершено неправомерно: для этого следует изучать каждое отдельное кредитное соглашение.

Так, в частности, весьма длительное время (фактически до внесения изменений в Указ № 534 Указом Президента Республики Беларусь от 4 сентября 2017 г. № 317 [54]) требование минимального авансового платежа от покупателя в размере 15 % от стоимости контракта не содержалось ни в Указе № 534, ни в постановлениях Правительства, однако оно было четко прописано в Правилах № 30 добровольного страхования экспортных контрактов от политических и коммерческих рисков, разработанных Белэксимгарантом. Также данными правилами предусмотрена дифференциация государств по уровню политического риска на основе информации, предоставляемой ОЭСР [88].

Даже возможное несоответствие внутреннего законодательства отдельным правилам ОЭСР не позволяет делать вывод об их несоблюдении, поскольку отклонения от норм предусмотрены в самом соглашении и реализуются на основании консенсуса.

Вместе с тем необходимо отметить, что практика экспортного кредитования с государственной поддержкой в рамках одного основного Указа и принятых в его развитие постановлений могла и может привести к тому, что данную практику международные регуляторы будут оценивать **по формальным критериям**. То есть оцениваться будет собственно нормативный правовой акт по тем формулировкам, которые содержатся в нем без учета реальной практики.

Органами государственного управления было признано, что кредитование по Указу № 534 [75] должно было иметь конечной целью **наращивание экспортного потенциала экспортеров** – получателей кредита с государственной поддержкой, а не финансирование текущей деятельности (производства и реализации) без ожидаемого долгосрочного эффекта. **Такая цель предоставления кредита не противоречит международным соглашениям,** участницей которых является Беларусь, и нормам ВТО. Однако в самом Указе она не была прописана.

В соответствии как с Договором о ЕАЭС, так и Соглашением ВТО по субсидиям и компенсационным мерам отнесение субсидии к категории запрещенных должно иметь доказательную базу. Но проследить использование денежных средств на конкретные цели в рамках Указа № 534 не представлялось возможным, поскольку, в частности, **отсутствовал отдельный бухгалтерский субсчет в учетной политике резидентов – получателей экспортного кредита**. Поэтому и выводов относительно того, как предприятие распорядилось денежными средствами, сделать было невозможно, что не позволяло утверждать, могла ли данная кредитная практика относиться к запрещенной.

Таким образом, в ходе проведенного анализа мы не выявили принципиальных несоответствий практики экспортного кредитования с государственной поддержкой в Беларуси нормам международного права при действии предшествующей редакции Указа № 534 [75]. Вместе с тем имелся ряд «уязвимых» обстоятельств, связанных главным образом с формальной, но не содержательной стороной, в частности Указа № 534, которые возможно изменить и дополнить с

целью дальнейшего совершенствования рассматриваемого направления внешнеторговой политики в нашей стране.

По нашему мнению, целесообразно дать в нормативных правовых актах определение понятия «экспортный кредит с государственной поддержкой», прописав также и то, что его предоставление осуществляется в соответствии с национальными интересами и не противоречащими им правилами Соглашения ОЭСР (либо с его отдельными основополагающими нормами). С одной стороны, введение данного определения автоматически будет означать обязанность следования международным нормам, а с другой, позволит упростить возможные процедуры анализа отечественного законодательства и практики предоставления экспортного кредита с государственной поддержкой.

Подчеркнем, что как в предыдущей, так и в нынешней редакции Указа № 534 необходимым условием предоставления компенсации является страхование экспортных рисков с поддержкой государства, исключительное право на которое имеет БРУПЭИС «Белэксимгарант».

В целом необходимо отметить, что данный Указ в предшествующей редакции находил весьма широкое применение. Средства, которые выделялись в рамках республиканского бюджета на цели содействия экспорту, постоянно росли. Как мы отмечали, предполагаемый объем финансирования программ стимулирования экспорта в рамках Указа № 534 в 2015 г. должен был составить 1 522,74 млрд руб. [9, с. 50; 35, с. 40]

Для сравнения, по данным Министерства иностранных дел, в 2013 г. из предусмотренного (с уточнениями) общего объема средств на реализацию Указа № 534 в 140 млрд руб. фактическое освоение составило 137 млрд руб. Этот показатель, в свою очередь, в 4,4 раза превысил объем денежных средств, направленных на данные цели в 2012 г. Также, по данным БРУПЭИС «Белэксимгарант», в 2013 г. было заключено свыше 9000 договоров страхования экспортных рисков с поддержкой государства, что в 1,4 раза больше, чем в 2012 г. Кроме того, в 2013 г. в 1,9 раза вырос объем ответственности по договорам страхования экспортных рисков с поддержкой государства [63].

Как отмечалось, в предшествующей схеме реализации Указа № 534 помимо системообразующих банков страны активное участие принимал и ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Однако полноценной специализации Банка развития на экспортном кредитовании не происходило. В рамках старой редакции Указа № 534 говорить о том, что Банк развития мог бы превратиться в полноценный экспортно-импортный банк, было преждевременно. Нынешняя редакция Указа в значительной степени может изменить ситуацию [76].

Следует отметить, что за счет активного применения схемы кредитования в соответствии с Указом № 534 **возможно стимулировать процесс интернационализации деловой активности отечественных предприятий промышленности**. Экспортный кредит может быть предоставлен (и такая практика уже имеется) эксклюзивному дилеру отечественных производителей либо иному субъекту собственной товаропроводящей сети в стране назначения [9, с. 50].

При реализации Указа № 534 в рамках прежней редакции возникал ряд проблем.

Во-первых, эффективность стимулирования экспорта в рамках норм данного Указа оценивалась по «валовым» показателям, т. е. «чем больше средств выделяется и используется на компенсацию, тем лучше». Это мы полагаем нецелесообразным, поскольку «резервирование» и использование средств для выплаты компенсаций банкам

являются дополнительной расходной статьей бюджета, а значит, и нагрузкой на население страны [9, с. 50].

Основная задача Указа № 534 – нарастить производство и реализацию экспортной продукции в основном предприятий промышленности. Следовательно, и итог предоставления льготного кредита должен быть выражен в наращивании экспортных поставок. С целью определить стимулирующую роль Указа № 534 нами была произведена выборка предприятий промышленности, получивших экспортный кредит с поддержкой государства. Далее по данным таможенной статистики (данные Государственного таможенного комитета) были определены объемы экспорта каждого предприятия*. Данный анализ проводился нами в ноябре 2013 г. Полагаем целесообразным использовать именно исследование указанной давности, в том числе ввиду последующих неблагоприятных внешнеполитических событий у соседних стран. Результаты исследования представлены в таблице 4.2.

Таблица 4.2. – Объем экспорта отдельных предприятий (резидентов), получивших кредит в рамках Указа № 534, и его темп прироста по отношению к предыдущему году, млн долл. США, %

Объем экспорта кредитополучателя и его темп прироста по отношению к предыдущему году	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г., 9 мес.
Объем экспорта предприятия А	57,0	89,5	70,0	72,5*	56,5*
Темп прироста объема экспорта предприятия А	–	57,0	–21,8	3,6	–22,1
Объем экспорта предприятия В	43,2	79,7	72,0	61,4*	60,0
Темп прироста объема экспорта предприятия В	–	84,5	–9,7	–14,7	–2,3
Объем экспорта предприятия С	74,5	97,0	95,1	93,2*	78,6
Темп прироста объема экспорта предприятия С	–	30,2	–2,0	–2,0	–15,7
Объем экспорта предприятия D	165,8	216,4*	215,4*	232,5*	154,9
Темп прироста объема экспорта предприятия D	–	30,5	–0,5	7,9	–33,4
Объем экспорта предприятия E	23,6*	32,1*	42,2*	39,9*	29,4
Темп прироста объема экспорта предприятия E	–	36,0	31,5	–5,5	–26,3
Объем экспорта предприятия F	347,6	464,2	631,4*	701,1*	460,7
Темп прироста объема экспорта предприятия F	–	33,5	36,0	11,0	–34,3

Примечание 1 – * Объем экспорта предприятия в год получения экспортного кредита.

Примечание 2 – В 2013 г. темп прироста рассчитан в отношении 9 месяцев. Однако полагаем, что данный факт не окажет принципиального влияния на результаты исследования.

Примечание 3 – Источник: составлено и рассчитано автором на основе данных Государственного таможенного комитета.

* Следует отметить, что данная информация по каждому предприятию может относиться к коммерческой тайне. Для этих целей мы скрыли непосредственно названия предприятий.

По данным таблицы 4.2 очевидно, что многие получатели экспортного кредита не только не смогли нарастить экспортный потенциал, но и имели отрицательный прирост экспорта в 2012 г. Положительной тенденции не просматривается и за исследуемый период 2013 г. Так, предприятие В, получив кредит в 2012 г., имело отрицательный прирост экспорта продукции -10,6 млн долл. США (темп прироста составил -14,7 %), при том, что сумма кредита в 2012 г. составила 23,3 млн долл. США*. Предприятие С имело отрицательный прирост экспорта в 2012 г. -1,9 млн долл. США (темп прироста составил -2 %) при предоставлении кредита 8,8 млн долл. США. Предприятие Е получало экспортный кредит с 2009 г. Общая сумма кредита составила 60 млн долл. США. В итоге предприятие смогло нарастить экспорт с 23,6 млн долл. США в 2009 г. до 42,2 млн долл. США, т. е. почти в 2 раза, однако в 2012 г. при предоставлении экспортного кредита в размере 24 млн долл. США наблюдался отрицательный прирост экспорта в -2,3 млн долл. США (темп прироста составил -5,5 %). Налицо неэффективность использования экспортного кредитования и, соответственно, бюджетных средств.

Во-вторых, переговорный процесс в рамках сформированного Евразийского экономического союза по поводу соответствия норм Указа № 534 нормам международного права велся недостаточно эффективно. Поэтому необходимо интенсифицировать проработку этого вопроса с тем, чтобы данный метод содействия экспорту не был классифицирован в качестве запрещенной экспортной субсидии (что, на наш взгляд, не имеет оснований).

Кроме того, мы полагаем целесообразным увязывать предоставление кредита с наращиванием поставок на экспорт в последующие несколько периодов (лет). Также можно увязать предоставление кредита и с финансовыми показателями предприятия. К примеру, с показателем соотношения темпов роста производительности труда с темпами роста заработной платы либо показателем рентабельности продаж, который должен быть не ниже среднего по отрасли и (или) не ниже определенной величины.

Таким образом, реализация комплекса предложений, сделанных нами, по совершенствованию прямого кредитования с господдержкой путем субсидирования недополученного процентного дохода банку-резиденту позволит «вернуть» в отечественную практику предоставление экспортного кредита по схеме «кредит – организации-резиденту».

2б. Прямое кредитование с господдержкой путем субсидирования недополученного процентного дохода банку-нерезиденту.

Данное направление стимулирования отечественного экспорта реализуется в рамках действия Указа Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. № 466 «О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь» (далее – Указ № 466) [68].

В рамках действия Указа № 466 банки-нерезиденты стремятся действовать через учрежденные в Республике Беларусь дочерние структуры. Это является

*Данные о суммах выделенного кредита приведены в постановлениях Совета Министров Республики Беларусь о компенсации потерь соответствующему банку, выдавшему кредит.

положительным моментом, поскольку обеспечивается более быстрая процедура расчетов и отсутствуют потери в части комиссионных выплат, что позволяет экономить часть денежных средств, принадлежащих государству.

На данный момент из тех банков-нерезидентов, с которыми у Правительства Республики Беларусь заключены договоры о компенсации, наиболее активно работает ОАО «Сбербанк России». Он действует через собственную дочернюю структуру ОАО «БПС – Сбербанк».

По информации Министерства промышленности, на начало 2015 г. в рамках рассматриваемого направления содействия экспорту в Российскую Федерацию было поставлено свыше 13 600 единиц техники. В том числе в 2014 г. с участием ОАО «Сбербанк России» реализовано 1 974 единицы техники, с участием ОАО «Банк ВТБ» – 90 единиц техники. Весьма положительным фактом, свидетельствующим о востребованности рассматриваемого метода стимулирования экспорта со стороны банков-нерезидентов, является начало работы по данной схеме украинских банков, несмотря на кризисные события и значительный экономический спад. Так, с участием ПАО Акционерный банк «Укргазбанк» была реализована одна дорогостоящая единица техники [9, с. 52].

Вместе с тем санкции против российских банков, под которые попали ОАО «Сбербанк России» и ОАО «Банк ВТБ», сократили возможности кредитования ими покупателей белорусской промышленной продукции. Если в 2013 г. в Российскую Федерацию, по данным ведомственной отчетности, реализовано свыше 3 600 единиц техники, то в 2014 г. – лишь 2 064 [9, с. 52].

Немаловажным фактором, способствующим расширению указанного направления стимулирования экспорта, явилось снятие в 2013 г. ограничений его действия на страны, не являющиеся членами Таможенного союза.

Помимо Украины, в настоящее время предполагается расширение рассматриваемой схемы на такие страны, как Польша, Латвия, Сербия, Турция, Румыния и др.

Объемы бюджетных средств, выделяемые на реализацию программы, также значительны. По информации Министерства иностранных дел, фактические расходы в 2013 г. составили 617,2 млрд руб. по сравнению с 418,1 млрд руб. в 2012 г. [63].

Однако эффективность схемы стимулирования экспорта в рамках норм Указа № 466 также не просчитывается. Информация о реализации программы оценивается также исключительно по «валовым» показателям. Т. е. аналогично Указу № 534 действует принцип «чем больше средств из республиканского бюджета выделяется, тем лучше».

Мы полагаем, что эффективность стимулирования экспорта посредством Указа № 466 целесообразно просчитывать путем сопоставления количества денежных средств, выделяемых государством на компенсацию части процентных платежей и лизинговых платежей (которые в данном случае являются эквивалентом затрат), и прибылью от реализации продукции (которая является эквивалентом экономического эффекта). Соответственно, данный метод стимулирования будет эффективен, если экономический эффект (получение предприятием

дополнительных прибылей) превысит затраты (компенсационные выплаты из бюджета в адрес банка-нерезидента).

Предположим, существует единица техники, подлежащая экспорту с соответствующей рентабельностью продаж и ценой, производство которых дает прибыль. В рамках Указа № 466 кредиты предоставляются банками-нерезидентами в проценте от цены. Действие Указа № 466 будет эффективным лишь в том случае, когда величина компенсационных выплат будет ниже прибыли от реализации единицы продукции (т. е. произведения цены и рентабельности продаж).

Эффективность способа стимулирования экспорта, предусмотренного Указом № 466, можно представить в виде формулы:

$$Pr_{\text{exp}} \times R_s > \sum_{y=1}^5 Cr_{\text{exp}} \times Pr_{\text{exp}} \times r_c \quad (4.1)$$

где Pr_{exp} – экспортная цена единицы техники (export price);

R_s – рентабельность продаж (return on sales);

Cr_{exp} – сумма кредита в процентах от экспортной цены единицы техники (export credit);

r_c – процентная ставка, по которой осуществляется компенсация (compensation rate).

С учетом преобразований неравенство (4.1) примет следующий вид:

$$R_s > \sum_{y=1}^5 Cr_{\text{exp}} \times r_c \quad (4.2)$$

Таким образом, при анализе эффективности способа стимулирования экспорта, предусмотренного Указом № 466, необходимо сопоставлять рентабельность продаж с потоком компенсационных выплат в процентах от цены реализации. В свою очередь, поток компенсационных выплат зависит от суммы кредита в процентах от цены единицы продукции, а также процента компенсации [9].

Выгода указанной схемы компенсации части процентных платежей для бюджета или торгового баланса Республики Беларусь всецело зависит от соотношения рентабельности продаж и потока компенсационных выплат.

В целом схема компенсации по Указу № 466 может быть применена с пользой лишь при низкой ставке компенсации.

По нашим подсчетам в рамках информации, предоставленной органами государственного управления, действующая схема компенсации выгодна лишь для случаев весьма высокой рентабельности продаж (20 – 30 % и более), которая более характерна для сектора производства высокотехнологичной продукции. При более низкой рентабельности компенсационные выплаты в адрес банка-нерезидента превышают чистый приток валюты в страну. Полученные данные, однако, относятся к кредитованию без применения лизинговой схемы. Следовательно, одним из инструментов промышленной политики с точки зрения экспортного потенциала и существующих способов стимулирова-

ния экспорта должно стать активное стимулирование производства высокотехнологичной продукции на экспорт [9; 10].

Другим проблемным моментом в действии схемы стимулирования экспорта по Указу № 466 является тот факт, что на сегодняшний день не ведется отдельной статистики в разрезе единиц техники, соответствующих сумм кредита в процентах от цены единицы техники и компенсационных ставок к выплате. Дело в том, что недостаточно только обозначать количество отгруженной по Указу техники, как это практикуется сегодня. Данный метод учета существенно затрудняет подсчеты эффективности указанной схемы стимулирования. В этой связи считаем необходимым вести учет отгруженной продукции в рамках норм Указа в разрезе категорий продукции.

В целом полагаем, что положительной тенденцией является расширение перечня банков-нерезидентов как из Российской Федерации, так и из других стран, участвующих в рассматриваемом методе содействия экспортерам. Это будет способствовать диверсификации экспорта в страновом разрезе, конкуренции за компенсационные выплаты и, соответственно, понижению ставки процента, по которому осуществляется компенсация.

Несмотря на то, что на данный момент в мировой практике значительное внимание уделяется стимулированию экспорта продукции промышленности, мы тем не менее считаем возможным распространить схему действия Указа № 466 на предприятия иных отраслей **без ведомственной подчиненности независимо от формы собственности.**

Приведем иные рекомендации в части совершенствования инструментария и институциональной инфраструктуры СТЭ в Республике Беларусь, основываясь в том числе на опыте зарубежных стран.

1. По аналогии с практикой стимулирования в США предлагаем в нашей республике органам государственного управления не только выработать меры по стимулированию экспорта, но и в **нормативном** порядке осуществлять контроль за эффективностью данных мер, их реализацией, влиянием их на производство, занятость, другие показатели социально-экономического развития.

2. Органам государственного управления целесообразно проработать вопрос реализации механизмов экспортного кредитования с государственной поддержкой **не «по предприятию», а «по продукту» в отношении всех инструментов СТЭ.** Данная практика успешно зарекомендовала себя, в частности, в Канаде. Как отмечалось выше, применяется она также и в странах – членах ЕАЭС (России и Казахстане).

Это в определенной степени упростит процедуру составления нормативной правовой документации и одновременно потребует от подведомственных предприятий предоставления данных по предполагаемой цене реализации, себестоимости продукции. Таким образом будет также решаться проблема отсутствия у органов государственного управления необходимой информации.

3. Возможно проработать вопрос в Республике Беларусь следующего содержания: «выделение части денежных средств в рамках экспортного кредитования осуществляется с обязательным условием использования их только за рубежом». Данным условием можно косвенно финансировать деятельность

собственных субъектов товаропроводящей сети (торговых домов, иных торговых организаций).

4. Целесообразно создание посреднической структуры в Республике Беларусь государственной формы собственности, в функции которой входила бы закупка продукции у промышленных предприятий и их последующая реализация за рубеж, а также функции консультирования и информирования иностранных потенциальных партнеров о белорусских экспортерах.

Вместе с тем для целей непротиворечия нормам ВТО полагаем целесообразным сосредоточить деятельность рассматриваемой структуры в большей степени на предоставлении конкурентоспособных косвенных финансовых продуктов (страхования и гарантирования).

5. По аналогии с США и с ФРГ стоит усилить межведомственную координацию органов государственного управления за счет усиления роли Межведомственного совета по внешнеторговой политике. Важно привлекать к его работе большее число представителей неправительственных организаций, а также представителей малого, среднего бизнеса, руководителей предприятий частной формы собственности без ведомственной подчиненности, а также представителей научного сообщества, представителей международных организаций (ВТО, ОЭСР, МВФ, Всемирный банк и др.).

6. Необходимо «восстановить» практику экспортного кредитования резидентов, но с точки зрения применения норм международного права большую часть экспортных кредитов предоставлять нерезидентам – как непосредственно покупателям белорусской техники, так и финансовым посредникам, работающим с покупателями за рубежом.

7. Возможно усилить практику проектного финансирования за рубежом.

8. Создать «систему критериев приоритезации экспортных проектов – получателей финансовой государственной поддержки» по аналогии с российским опытом.

9. Возможно внедрять инструмент прямого кредитования путем рефинансирования коммерческих банков под залог экспортных кредитов.

10. На начальном этапе реформирования структуры органов государственного управления целесообразно сохранить ведомственную подчиненность одних валообразующих предприятий, а часть предприятий «закрепить» за неправительственными организациями и ассоциациями.

11. Оценивать эффективность существующих схем стимулирования экспорта с точки зрения превышения **совокупных** поступлений валюты над **совокупным** расходом валютных средств (либо недополученной валютной выручкой). При этом возможно и допустимо превышение расхода над поступлением валюты в рамках оказываемого государственного содействия отдельному предприятию. С нашей точки зрения, возможные новые методики стимулирования экспорта должны основываться на данной методике учета (оценки).

12. Поскольку стимулирование экспорта зачастую неотделимо от стимулирования интернационализации деловой активности компаний, нам представляется своевременной разработка критериев эффективности деятельности ТПС отечественных субъектов хозяйствования на макроэкономическом уровне в

условиях ведомственной подчиненности подавляющего числа крупных производственных предприятий Республики Беларусь.

Важно также определить, является ли СТЭ элементом промышленной либо внешнеторговой политики Республики Беларусь. Вместе с тем важно отметить, что данные виды экономической политики зачастую неотделимы друг от друга.

Опыт совместного стимулирования капиталоемкой продукции ЭКА Великобритании, Германии и Франции может быть использован и в рамках ЕАЭС. В данной связи органами государственного управления в настоящее время в сфере совместного стимулирования поставок техники за рубеж предлагается создание перестраховочного пула. Речь ведется преимущественно о Российской Федерации, Республике Беларусь и Республике Казахстан. Однако в данном случае следует отметить, что исходя из международной практики наиболее эффективным представляется стимулирование не различной продукции, а совместно собранной техники, как это осуществляют французское, немецкое и английское ЭКА в том числе на примере Airbus. Национальные интересы в области стимулирования расходятся между Республикой Беларусь (продукция машиностроения), Российской Федерацией (оборонная промышленность) и Республикой Казахстан (в большей степени – наукоемкая продукция). Следовательно, стимулироваться должна продукция отраслей с высокой степенью интернационализации и (как показывают исследования) с высокой добавленной стоимостью. При этом важно принимать во внимание, что количество различных финансовых продуктов при совместном стимулировании намного меньше, чем при осуществлении содействия каждой отдельной страной.

В условиях отсутствия в Республике Беларусь полноценного ЭКА для целей СТЭ и реализации практики стимулирования экспорта в рамках нескольких Указов Президента Республики Беларусь полагаем целесообразным заинтересованным органам госуправления проработать вопрос сведения всех мероприятий по стимулированию в отдельную программу с учетом всех нормативных правовых актов, регулирующих данную сферу внешнеторговой политики. Германский опыт убеждает, что таким образом сокращаются транзакционные издержки реализации подпрограмм стимулирования и ускоряется переговорный процесс с международными организациями и наднациональными органами государственного управления. Кроме того, важно также ориентироваться на то, чтобы данная программа была одним из инструментов получения чистого бюджетного дохода по аналогии с *Hermes cover* [8, с. 56].

Как нами отмечалось выше, в Республике Беларусь имеет место тенденция постоянного увеличения бюджетных средств на стимулирование экспорта. В свою очередь, опыт Германии свидетельствует о том, что для реализации, в частности, антикризисной политики вовсе не обязательно наращивать финансовое покрытие. Возможно его сокращать, обращая при этом внимание на качество предоставляемых финансовых продуктов [8, с. 56].

Мы полагаем целесообразным ориентацию в области стимулирования на предоставление косвенных финансовых продуктов (страхование и гарантирование) и постепенное сокращение (как в относительном, так и в абсолютном выражении) доли прямого экспортного кредитования. Однако данная мера ока-

жется применимой только при доступности кредитных ресурсов на частном рынке, что возможно лишь при условии проведения комплекса широкомасштабных мер, направленных на модернизацию реального сектора страны, диверсификацию рынков сбыта поставляемой продукции, а также стимулирование конкуренции в банковском секторе, привлечение иностранного банковского капитала, расширение и развитие инструментов фондового рынка наряду с активизацией выхода на фондовые площадки зарубежных стран [8, с. 56–57].

Отдельно следует затронуть вопрос гармонизации методик СТЭ. Официальные документы ЕЭК [84] подтверждают тенденцию к гармонизации в рамках ЕАЭС такого инструмента, как прямое кредитование.

Гармонизация прямого кредитования в соответствии с подходом ЕЭК основана на гармонизации расчета справочных коммерческих процентных ставок CIRRs для валют стран-членов. Правила расчета ставок CIRRs представлены в Приложении Е. ОЭСР не рассчитывает ставки CIRRs ни для одной из валют стран – членов ЕАЭС.

Страны – члены ЕАЭС не являются членами ОЭСР, но являются членами ВТО (за исключением Республики Беларусь на данный момент). В этой связи нашим государствам при предоставлении экспортного кредитования с господдержкой необходимо ориентироваться на два ключевых нормативных документа: Договор о Евразийском экономическом союзе и Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам. Как Соглашение ВТО, так и Договор о ЕАЭС признают практику экспортного кредитования с господдержкой, соответствующую положениям о процентных ставках Соглашения ОЭСР (пункт (к) Приложения I к Соглашению ВТО и подпункт 10 пункта 14 Приложения № 28 к Договору о ЕАЭС) [36; 110].

В условиях углубления интеграционных процессов в рамках ЕАЭС неоднократно поднимался вопрос о расширении взаимной торговли в национальных валютах стран – членов ЕАЭС. В настоящее время для экономик ЕАЭС характерна значительная волатильность валютных рынков, что во многом обусловлено инфляционными и девальвационными процессами по причине экономических санкций, снижения цен на энергоносители, мягкой кредитно-денежной и налогово-бюджетной политики (в ряде случаев) и др.

По этой причине возможные значения ставок CIRRs, рассчитанные в соответствии с подходом ОЭСР, могут оказаться сложно применимыми к условиям хозяйствования в странах – членах ЕАЭС.

Авторами исследования [97] была предложена методика расчета и рассчитаны ставки CIRRs для российского, белорусского рубля, казахстанского тенге, армянского драма и киргизского сома. В официальном документе [84] ЕЭК выразила целесообразность использования данной методики как официальной. Однако полученные в итоге значения процентных ставок оказались весьма высокими для всех стран – членов ЕАЭС. Результаты расчетов представлены в таблице 4.3.

Таблица 4.3. – Рассчитанные ставки CIRRs для экспортных кредитов с господдержкой в валютах государств – членов ЕАЭС

Российская Федерация		
Доходность государственных облигаций		
С остаточным сроком обращения – 3 года	С остаточным сроком обращения – 5 лет	С остаточным сроком обращения – 7 лет
11,62%	11,56%	11,42%
Значения ставки CIRr в российских рублях для экспортного кредита с господдержкой		
со сроком погашения от 2 до 5 лет включительно	со сроком погашения от 5 до 8,5 лет включительно	со сроком погашения свыше 8,5 лет
12,62%	12,56%	12,42%
Республика Казахстан		
Доходность облигаций первоклассных заемщиков		
С остаточным сроком обращения – 3 года	С остаточным сроком обращения – 5 лет	С остаточным сроком обращения – 7 лет
5,40%	7,10%	8,60%
Значения ставки CIRr в тенге для экспортного кредита с господдержкой		
со сроком погашения от 2 до 5 лет включительно	со сроком погашения от 5 до 8,5 лет включительно	со сроком погашения свыше 8,5 лет
6,40%	8,10%	9,60%
Республика Беларусь		
Доходность облигаций первоклассных заемщиков		
С остаточным сроком обращения – 3 года	С остаточным сроком обращения – 5 лет	С остаточным сроком обращения – 7 лет
25,00%	25,00%	25,00%
Значения ставки CIRr в белорусских рублях для экспортного кредита с господдержкой		
со сроком погашения от 2 до 5 лет включительно	со сроком погашения от 5 до 8,5 лет включительно	со сроком погашения свыше 8,5 лет
26,00%	26,00%	26,00%
Республика Армения		
Доходность государственных облигаций		
С остаточным сроком обращения – 3 года	С остаточным сроком обращения – 5 лет	С остаточным сроком обращения – 7 лет
13,62%	11,80%	15,32%
Значения ставки CIRr в армянских драмах для экспортного кредита с господдержкой		
со сроком погашения от 2 до 5 лет включительно	со сроком погашения от 5 до 8,5 лет включительно	со сроком погашения свыше 8,5 лет
14,62%	12,80%	16,32%
Кыргызская Республика		
Доходность государственных облигаций		
С остаточным сроком обращения – 3 года	С остаточным сроком обращения – 5 лет	С остаточным сроком обращения – 7 лет
15,75%	17,80%	-
Значения ставки CIRr в кыргызских сомах для экспортного кредита с господдержкой		
со сроком погашения от 2 до 5 лет включительно	со сроком погашения от 5 до 8,5 лет включительно	со сроком погашения свыше 8,5 лет
16,75%	18,80%	-

Примечание – Источник: [97, с. 334, 337, 339, 341, 343, таблицы 3.9, 3.12, 3.14, 3.16, 3.18].

При расчетах использовались, в частности, следующие облигации правительств и первоклассных национальных заемщиков: «Российская Федерация 26214», «Казахстанская ипотечная компания, 24», «КазАгрофинанс, 05», «Банк развития Республики Беларусь, 12», «Белагропромбанк, 175», «Армения, Bonds 10 19dec2020», «Кыргызстан GBA05200824» и др. В итоге при расчете ставок CIRRs путем суммирования доходности соответствующих облигаций и маржи в 1 % (100 базисных пунктов) при трехуровневой системе средняя ставка CIRR для российского рубля составила 12,53 %; казахстанского тенге – 8,03 %; белорусского рубля – ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь «плюс» 1 %; армянского драма – 14,58 %; киргизского сома – 17,8 %.

Разумеется, столь высокие значения ставок CIRRs при предоставлении экспортного кредитования с государственной поддержкой не смогут повысить привлекательность данного вида кредитования и снизят эффект от государственного стимулирования экспорта. Поэтому возникает вопрос об альтернативном определении данных ставок, что в целом допустимо Соглашением ОЭСР, и снижении стоимости фондирования финансовых институтов, предоставляющих экспортные кредиты с господдержкой.

В работе [6] мы предложили альтернативный подход к определению ставки CIRR для Беларуси. Так, статьей 20 Соглашения ОЭСР предусмотрено, что страна-член либо страна, не являющаяся членом Соглашения ОЭСР, могут ходатайствовать о том, чтобы справочная коммерческая процентная ставка была рассчитана для национальной валюты страны, не входящей в данное Соглашение. В рассматриваемом случае расчет будет произведен при содействии как страны-члена, так и Секретариата ОЭСР в индивидуальном порядке.

Проведенный анализ нормативных документов ОЭСР и практики предоставления экспортных кредитов с государственной поддержкой позволили сделать ряд выводов.

Во-первых, процентные ставки CIRRs, являясь важнейшим элементом государственной поддержки экспортного кредитования, тем не менее не являются ключевой ее составляющей. Это подтверждает тот факт, что как странам – участницам Соглашения ОЭСР, так и странам, не являющимся его участниками, допускается официальная поддержка экспортных кредитов, предоставляемых по ставкам, отличным от ставок CIRRs, если это позволяет избежать существенных потерь [6, с. 39].

Так, статья 17 Соглашения ОЭСР не запрещает органам госуправления и финансовым организациям, ответственным за реализацию экспортного кредитования с господдержкой, предоставлять менее жесткие условия финансирования, чем это предусмотрено Соглашением ОЭСР, после заключения экспортного контракта и кредитного договора на условиях Соглашения ОЭСР, если подобные действия позволят избежать или минимизировать потери от невозможности произведения оплаты поставляемой продукции.

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что нормы Соглашения ОЭСР наряду с применением процентной ставки CIRR имеют в большей степени **рекомендательный характер** и призваны обеспечить максимальное соответствие относительного объема оказываемой государственной поддержки на международном уровне [6, с. 39].

Во-вторых, могут отличаться непосредственно методики компенсации. Как было отмечено в первой главе, прямое кредитование с государственным участием реализуется путем прямого финансирования (рефинансирования) либо путем субсидирования процентной ставки. При этом (как показывает в том числе опыт Великобритании) при рефинансировании ориентиром в процессе компенсации является непосредственно ставка CIRR, а ориентиром при субсидировании процентной ставки является разница между рыночной процентной ставкой и ставкой CIRR. Рефинансирование находит применение в странах с относительно большой доступностью к местным кредитным ресурсам и относительно невысокими процентными ставками [6, с. 39]. В странах с относительно высокими процентными ставками в большей степени используется субсидирование процентной ставки (весьма ярко нам это продемонстрировал опыт Франции в 80-е гг. XX столетия).

Соответственно, при расчете ставки CIRR важно принимать во внимание вид прямого кредитования, практикующийся в конкретной стране. В Беларуси находит применение именно методика субсидирования, применяемая при более высоких процентных ставках.

Международная практика свидетельствует о том, что **однозначного соотношения между нормами Соглашения ОЭСР и Соглашения ВТО нет**. Более того, в настоящее время имеется значительное количество несогласованных позиций между двумя организациями. Противоречия между ВТО и ОЭСР решаются преимущественно на основании **прецедентного права**. Примером являются долгие торговые «трения», разрешаемые в рамках споров ВТО, между Канадой и Бразилией в отношении кредитной поддержки экспорта для своих самолетов «Bombardier» и «Embraer» для региональных перелетов [6, с. 40].

Таким образом, прецедентное право, являясь признанным источником пополнения нормативной базы как в рамках ВТО, так и ОЭСР, может быть активно использовано Республикой Беларусь, не являющейся членом обеих организаций.

На основании вышесказанного можно сделать **следующие выводы**.

Полагаем, что принимать решение о расчете ставки CIRR для белорусского рубля следует только после индивидуальных консультаций Беларуси и каждой страны – члена ЕАЭС с экспертами ОЭСР. При этом важно активно апеллировать возможностью использования прецедентного права в международной практике.

Кроме того, не являясь членом ВТО, Беларусь имеет весьма уникальную возможность приведения внутреннего законодательства в соответствие вначале с нормами ключевых Соглашений ОЭСР (в частности, по применению ставок CIRRs), а уже затем – с нормами ВТО в рамках активизации переговорного процесса по вступлению в данную организацию.

В случае, если заинтересованные органы государственного управления придут к консолидированному решению о целесообразности осуществления экспортного кредитования по рассчитанной совместно с экспертами ОЭСР ставке CIRR в белорусских рублях, это позволит в еще большей степени гармонизировать внутреннее законодательство с нормами ОЭСР в части процентных ставок по официально поддерживаемым экспортным кредитам, которые признаны как ВТО, так и ЕАЭС. С нашей точки зрения, данный факт в практическом плане будет способствовать ускорению переговорного процесса по вступлению Беларуси в ВТО. Тем не менее важно еще раз подчеркнуть, что

применение ставки CIRR имеет индикативный характер и основано, в первую очередь, на учете национальных интересов, проводимой макроэкономической политике, структуре экспорта и многих других факторах, которые необходимо принимать во внимание при реализации рассматриваемого вида внешнеторговой политики.

СТЭ невозможно совершенствовать в отрыве от формирования и развития инфраструктуры поддержки экспорта. Отдельные рекомендации в части ее совершенствования и разработки соответствующей нормативной правовой документации для реализации данных целей представлены в приложении Ш к настоящей работе.

Полученные результаты исследования могут быть использованы органами государственного управления (в том числе Министерством финансов, Министерством иностранных дел, иными заинтересованными органами госуправления, научно-исследовательскими учреждениями, университетами).

Что касается оставшихся направлений стимулирования экспорта, выделяемых Советом Министров (как мы отметили выше, всего Совет Министров комплексно выделяет пять форм стимулирования и административной поддержки [63]), то такое направление, как государственная поддержка поставок отечественной техники в рамках реализуемых за рубежом государственных программ, не является инструментом СТЭ и, следовательно, не подлежит детальному рассмотрению в рамках настоящего исследования. Характеристика данного направления административного содействия представлена в работе [9, с. 54].

Что касается последнего направления стимулирования экспорта, выделяемого Правительством Республики Беларусь, – создания экспортно-импортного банка, – то ввиду его важности мы выделили предложения по созданию данной структуры в отдельный раздел исследования. Кроме того, наш анализ показал, что речь следует вести не об экспортно-импортном банке, а об ЭКА для целей СТЭ.

4.2 Предложения по созданию экспортного кредитного агентства для целей стимулирования товарного экспорта в Республике Беларусь

Создание специализированного института внешнеторгового финансирования является весьма актуальной задачей в Республике Беларусь. Этот вопрос обсуждался не единожды. Длительное время не удавалось прийти к единому решению, в какой форме следует создавать данный институт: либо как отдельное юридическое лицо, либо как подразделение в пределах функционирующих юридических лиц [9, с. 54].

В рамках реализации практики экспортного кредитования с государственной поддержкой в соответствии с Указом № 534 в редакции до 2016 г. предполагалось активное участие коммерческих (в основном системообразующих) банков в данном процессе [75]. В этой связи совершенно обосновано мнение В. В. Углова, изложенное в диссертационном исследовании [115], о том, что на тот момент (фактически до 2016 г.) в стране сложилась трехуровневая структура внешнеторгового финансирования: органы государственного управления – коммерческие банки – предприятия экспортеры-импортеры.

Действующая редакция Указа № 534 предполагает исключительное право осуществления экспортного кредитования с государственной поддержкой Банком развития Республики Беларусь [76]. С учетом отмены схемы кредитования «кредит – организации-резиденту» структура экспортного кредитования с господдержкой (без учета лизинговых и факторинговых операций) выглядит следующим образом: органы государственного управления (Министерство экономики, Министерство финансов, Министерство иностранных дел и др.) – Банк развития – предприятия импортеры либо банки-нерезиденты – предприятия импортеры. Данная структура близка к четырехуровневой, которая считается наиболее оптимальной, но в наших условиях имеет «усеченный» вид, поскольку не предполагает кредитования резидентов (как банков, так и непосредственно предприятий).

В соответствии с предложенной нами в первой главе классификацией ЭКА для целей СТЭ (рисунок 1.3) в Беларуси наиболее вероятным видится создание данного института как структурного подразделения банка развития либо иной финансово-кредитной организации. А в соответствии с эмпирической моделью участия ведущих европейских стран в СТЭ данный вариант наиболее близок «французской модели» (таблица Ц.2 Приложения Ц).

Что касается БРУПЭИС «Белэксимгарант» и ОАО «БПС-Сбербанк» (а до приобретения Сбербанком России экспортно-импортный банк «БПС-Банк»), которые до недавнего времени виделись основными «претендентами» на выполнение роли ЭКА, то универсальный статус не позволяет рассматривать их ни как ЭКА для целей СТЭ, ни как ЭКА в принципе (как ЭКА их рассмотрение считает нецелесообразным В. В. Углов) [9; 115].

Таким образом, из трех выделенных нами типов ЭКА для целей СТЭ наиболее возможным видится создание данного института как структурного подразделения ЭКА (эксимбанка, банка развития) по французскому образцу. Вместе с тем мы также считаем возможным создание ЭКА – органа государственного управления (по образцу Великобритании). Что касается третьего типа ЭКА для целей СТЭ – «рыночного окна», – то (как показали наши исследования) его создание и функционирование возможно лишь в стране, имеющей значительный экономический и политический вес в международном сообществе, поскольку деятельность данной структуры подвергается критике на постоянной основе. Республика Беларусь как страна с малой открытой экономикой объективно не может иметь подобного влияния. Соответственно, создание «рыночного окна» в нашей стране мы считаем нецелесообразным.

4.2.1 Возможности создания экспортного кредитного агентства для целей стимулирования экспорта на базе Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень»

Рассмотрим вначале возможности создания ЭКА для целей СТЭ по «французскому образцу». В данном случае мы предлагаем использование опыта Франции с определенной спецификой и создание ЭКА для целей СТЭ как

подразделения финансово-кредитной организации, которую возможно создать на базе Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень» (Парка) в рамках реализации инициативы Экономический пояс Нового Шелкового пути (ЭПШП) [5].

Новизна нашего подхода заключается в том, что ЭКА для целей СТЭ будет функционировать в особом правовом поле Парка, который, как показали наши исследования, обладает весьма конкурентоспособным правовым режимом. Во-вторых, такое ЭКА для целей СТЭ предполагается создать как структурное подразделение совместной организации с участием капитала КНР, которая имеет значительный вес в сфере СТЭ в мире.

В контексте участия Республики Беларусь в экономической инициативе ЭПШП важно в целом отметить, что на современном этапе развития международных экономических отношений одним из самых значимых вопросов, который призваны решать правительства различных государств, является формирование соответствующей институционально-экономической среды, обеспечивающей привлечение инвестиций в экономику страны. При этом зачастую страны-доноры выступают с заранее подготовленными инициативами по инвестированию, а страны-реципиенты подстраивают собственный правовой режим по привлечению финансовых ресурсов в страну. Не исключением является партнерство различных государств с Китаем в рамках инициативы ЭПШП [5, с. 48].

Данная инициатива была представлена в 2013 г. председателем КНР Си Цзиньпином и была призвана охватить следующие направления сотрудничества: политическое взаимодействие и близость народов, инфраструктура, международная торговля и международные потоки капитала. В целом проект именуется «Один пояс, один путь».

Отечественные ученые-экономисты и практические работники относят Фонд развития Шелкового пути к специализированным банкам развития. В настоящем фонд развития обеспечен на сумму в 40 млрд долл. США с возможностью докапитализации [45, с. 66].

С учетом значительной активизации сотрудничества Беларуси и Китая и принятия Директивы Президента Республики Беларусь от 31 августа 2015 г. № 5 о развитии двусторонних отношений встает задача обеспечения необходимой институциональной инфраструктуры для освоения части средств в рамках ЭПШП.

В определенной мере данную проблему призван решить Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень».

Вместе с тем привлечение инвестиций в Парк в значительных объемах в рамках реализации инициативы ЭПШП приведет к необходимости модификации организационно-институциональной инфраструктуры Парка, заключающейся, в первую очередь, в создании финансово-кредитной организации, функционирующей в его правовом режиме. Данное финансовое учреждение будет выполнять роль агента Правительства и Национального банка по освоению и непосредственному инвестированию финансовых ресурсов в предприятия – резиденты Парка при реализации инициативы ЭПШП.

С нашей точки зрения, целесообразно рассмотреть три основных варианта создания данного финансово-кредитного учреждения.

1. Выбор частного коммерческого банка – резидента Республики Беларусь, находящегося в совместной с иностранным инвестором собственности либо принадлежащего иностранному инвестору полностью.

Следует отметить как плюсы, так и минусы участия банка с иностранным капиталом в деятельности Парка.

К безусловным плюсам следует отнести тот факт, что банки с иностранным капиталом имеют больший доступ к зарубежным источникам финансирования, возможность получать финансирование (фондироваться) беспроцентно от материнских структур за рубежом.

К недостаткам выбора банка смешанной формы собственности либо банка иностранной формы собственности следует отнести тот факт, что в процесс финансирования китайско-белорусских проектов будут подключены инвесторы третьих стран. В данном случае нельзя однозначно гарантировать успех предполагаемого переговорного процесса ввиду специфики программы ЭПШП, изначально предусматривающей освоение финансовых средств КНР. Кроме того, может иметь место проблема экономической безопасности Беларуси: потенциальные разработки, осуществляемые резидентами Парка, могут оказаться доступными третьим лицам, что в целом может иметь неблагоприятный эффект.

2. Выбор системообразующего банка государственной формы собственности.

Совершенно очевидно, что ввиду направленности отечественных государственных системообразующих банков на работу со всеми предприятиями и потенциальными клиентами – физическими лицами страны, включение такого банка в режим Парка полностью будет проблематичным. В данном случае речь следует вести о придании отделению либо филиалу системообразующего банка статуса дочерней структуры, т. е. юридически независимого лица.

Выбор банка и его филиала для последующего преобразования в дочернюю структуру акционерной организационно-правовой формы является первым этапом на пути включения банка в правовой режим Парка.

Второй этап включения банка в правовой режим Парка будет заключаться в распространении на рассматриваемый финансовый институт принципа экстерриториальности.

На третьем этапе мы полагаем целесообразным применить подход, изложенный в работе [116, с. 40], к привлечению прямых иностранных инвестиций в банковскую систему Беларуси на основании опыта Китая, адаптируя данный подход к специфике Парка. А именно: вначале необходимо осуществить поиск стратегического миноритарного инвестора для рассматриваемого банка. С учетом специфики деятельности полагаем целесообразным искать данного инвестора непосредственно в Китае. При этом контроль над банком должно сохранять Правительство Беларуси. Важно на данном этапе делать ставку на адаптацию управленческих и банковских технологий.

Далее необходимо увеличить капитализацию рассматриваемой банковской структуры путем выпуска части акций на биржах. Поскольку предполага-

емые миноритарные инвесторы будут являться резидентами Китая, то и листинг акций наиболее целесообразно осуществить на фондовых площадках данной страны. При этом с учетом значительной развитости финансовой инфраструктуры считаем возможным вести переговорный процесс о возможном листинге в Гонконге.

3. В качестве еще одной альтернативы на роль финансово-кредитного учреждения Парка можно рассматривать Банк развития. Его потенциальное сотрудничество (либо специально созданной им дочерней структуры) и Фонда развития Шелкового пути как специализированного банка развития Китая в целом достаточно перспективно. Более того, в исследовании [45, с. 25] констатируется тот факт, что партнерские отношения между банками развития должны быть прописаны в соответствующих мандатах банков, т. е. иметь стратегический характер.

Однако, по мнению экспертов, тот факт, что государственные программы в настоящее время не переведены на конкурсный подход, не позволяет Банку развития полноценно выполнять свою основную функцию [116, с. 41].

Таким образом, необходимость проведения определенной реорганизации основной деятельности Банка развития наряду со спецификой функционирования может не позволить эффективно занять место финансового учреждения Парка на первоначальных этапах.

Исходя из вышеизложенного, на основе анализа трех альтернатив выбора финансового учреждения Парка наиболее реализуемой видится нам вторая альтернатива: **выбор филиала (отделения) системообразующего банка государственной формы собственности** с последующим превращением его в дочернюю структуру, распространением на него принципа экстерриториальности (включением банка в правовое поле Парка) и осуществлением процедуры листинга на китайских фондовых площадках при сохранении государственного контроля над деятельностью данного учреждения. Это первый этап создания ЭКА для целей СТЭ на базе финансового учреждения Парка. Представим следующие этапы.

2. Написание и утверждение концептуальной программы СТЭ и развития Парка.

3. Аккумуляция всех обязательств по Указам № 534 в редакции до 2016 г. и № 466 банком Парка и составление отдельной бюджетной программы стимулирования, распространяющей свое действие и на предприятия Беларуси, не являющиеся резидентами Парка. Реализовать рассматриваемую программу призван банк Парка.

Наиболее оптимальным вариантом нам видится ситуация, когда данная бюджетная программа будет составной частью концептуальной программы СТЭ и развития Парка. При этом экспортное страхование и гарантирование мы полагаем сохранить на первоначальных этапах за Белэксимгарантом.

4. Составление отдельной подпрограммы совместного стимулирования экспорта с КНР. Включение данной подпрограммы в концептуальную программу СТЭ и развития Парка. Ведение раздельного учета по данной подпрограмме.

5. Придание структурному подразделению банка Парка статуса ЭКА для целей СТЭ в рамках национальной программы стимулирования и ведение переговоров с заинтересованными о статусе самого банка в рамках реализации совместных программ стимулирования. Одновременно созданный ЭКА для целей СТЭ будет вести сотрудничество с иными ЭКА в рамках ЕАЭС при стимулировании экспорта совместно собранной техники (совместно произведенной продукции). Разработка программы СТЭ и развития Парка должна вестись всеми заинтересованными органами государственного управления, бизнес-сообществом и научными учреждениями совместно с китайской стороной.

Таким образом, реализация инициативы ЭПШП в рамках Парка будет весьма затруднительной без создания в его правовом поле финансово-кредитного учреждения. Кроме того, весомый статус КНР в области СТЭ создает серьезные предпосылки для совместного стимулирования экспорта и придания статуса ЭКА для целей СТЭ созданному банку Парка.

В целом важно еще раз отметить, что реализация проекта ЭПШП представляет для Беларуси существенную возможность создания ЭКА для целей СТЭ и реализации на его базе национальных и совместных с КНР проектов по стимулированию экспорта продукции, произведенной как индивидуально, так и совместно [5, с. 50].

Как мы уже упоминали в первой главе, совокупность таких факторов, как политическое и экономическое влияние в мире в целом, а также потенциал применения ответных мер в отношении стран-заемщиков китайских финансовых ресурсов сделали эту страну одним из лидеров среди стран, не являющихся членами ОЭСР, в области СТЭ. Нами констатировался весьма значимый факт того, что «ситуаций ценового демпинга китайских товаров, влекущих за собой расследования по линии ВТО, было довольно много, в то время как демпинговых финансовых условий китайскими банками не зафиксировано» [97, с. 26, 158–159].

Таким образом, сотрудничество между Беларусью и Китаем в области СТЭ на основе финансового учреждения Парка и сформированного на его базе ЭКА для целей СТЭ видится нам весьма перспективным.

Содействие Китая в рассматриваемой сфере можно расценивать как значительный шаг на пути к признанию международными организациями и наднациональными структурами форм и методов стимулирования экспорта, которые имеют место либо предполагаются к внедрению в Беларуси.

Поддержка со стороны КНР будет обеспечиваться автоматически при участии китайской стороны в капитале финансового учреждения Парка и предоставлении внешнеторгового финансирования экспортерам.

Вместе с тем следует оговориться, что ЭКА для целей СТЭ совместной формы собственности в мировой практике не встречаются, поскольку государственное содействие экспорту является внутренним вопросом конкретной страны. Однако при создании совместных производств участие китайской стороны в данном процессе мы считаем оправданным.

Кроме того, в рамках создаваемого финансового учреждения можно разделить программы стимулирования на национальные и совместные.

Деятельность рассматриваемого финансового учреждения можно диверсифицировать в том числе путем интеграции в его структуру венчурной управляющей компании, а также придания возможности осуществления спонсорских соглашений с КНР.

4.2.2 Перспективы создания экспортного кредитного агентства как органа государственного управления в Республике Беларусь

На основании изучения опыта Великобритании в опубликованных ранее работах мы предложили создание в Республике Беларусь ЭКА для целей СТЭ в форме ЭКА – органа государственного управления*. Данную разработку следует рассматривать как альтернативу созданию ЭКА на базе Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень».

Представим в настоящей работе результаты исследования. Так, анализ основных результатов деятельности ECGD позволил сделать вывод о возможности создания ЭКА – органа государственного управления в Республике Беларусь. Благоприятную почву данной институциональной структуре стимулирования экспорта создает факт ведомственной подчиненности значительного числа валообразующих предприятий страны, а также значительная неопределенность с будущим концернов как государственных структур.

Структуру предлагаемого нами ЭКА – органа государственного управления можно описать следующим образом. Головная организация ЭКА-госоргана создается как департамент, либо главное управление, либо отдел в неотраслевом органе государственного управления. Этим госорганом может быть, например, предполагаемое к созданию на базе Министерства промышленности Министерство промышленной политики, которое не имело бы подведомственных организаций и занималось бы исключительно вопросами макроэкономического регулирования.

Одновременно на базе концернов создаются филиалы данного ЭКА в виде отделов, которые не являются юридическими лицами. Тот факт, что филиалы ЭКА не будут иметь статус самостоятельных юридических лиц и не будут в индивидуальном порядке принимать решений об оказании государственной поддержки, создаст серьезный аргумент в сторону того, что поддержка не будет иметь специфический характер в терминологии ВТО, поскольку каждый концерн имеет дело с собственным ограниченным кругом предприятий. Окончательное решение в области государственного содействия должна принимать головная компания концерна. Кроме того, в функции головной компании будет входить взаимодействие с предприятиями без ведомственной подчиненности.

К основным и дополнительным функциям ЭКА-госоргана можно отнести: реализацию политики стимулирования экспорта, взаимодействие с други-

* См., например, Данильченко, А.В. Функционирование экспортных кредитных агентств – органов государственного управления: перспективы для Республики Беларусь / А.В. Данильченко, П.П. Артемьев // Журнал международного права и международных отношений. – 2016. – № 1–2 (76–77). – С. 111–123.

ми госорганами, представление интересов Республики Беларусь в ОЭСР, ВТО, ЕЭК, взаимодействие с ЭКА стран-партнеров. Также данное ЭКА будет осуществлять непосредственное экономическое стимулирование экспорта продукции: страхование, гарантирование, прямое кредитование. Предполагается сосредоточение основных функций по реализации Указа № 466 и № 534 в редакции до 2016 г. в рамках данного ЭКА.

Кроме того, к дополнительным функциям следует отнести участие и содействие в участии в иных формах стимулирования экспорта, помимо экономических: участие в разработке рекомендательных документов системы менеджмента качества (о предложении по созданию данных типов документов см. подробнее [7, с. 75]); участие в совершенствовании инфраструктуры ВЭД, в том числе работу с субъектами товаропроводящей сети (ТПС) отечественных предприятий; исполнение роли лизингодателя, консультанта в области содействия экспорту, а также использование дополнительных финансовых продуктов: экспортное рефинансирование, перестрахование, сострахование (последние два преимущественно в рамках совместных программ стимулирования со странами ЕАЭС и иными заинтересованными государствами). На рисунке 4 изображена схема функционирования ЭКА – органа государственного управления в Беларуси.

Обозначим основные преимущества ЭКА – органа государственного управления.

1. Возможность ведения бухгалтерского учета по упрощенной схеме (нет необходимости внедрения МСФО).

2. Концерн как юридическое лицо не распускается. Сохраняются рабочие места.

3. Источником финансирования могут быть как бюджет (но не дополнительные затраты, а перераспределенные денежные средства от источников, ежегодно резервируемых на экономическое стимулирование экспорта в республиканском бюджете), так и денежные ресурсы самих предприятий (принцип: «вы нам денежные средства – мы вам защиту и содействие»). Формируется партнерство государства и бизнеса.

4. Значительный опыт работы с подведомственными предприятиями концернов, знание ими специфики предприятий.

5. Непротиворечие основной цели функционирования концерна – защите подведомственных предприятий.

6. Отсутствие необходимости быть прибыльной организацией, в то время как финансовое ЭКА, как правило, получает больше целевых показателей по прибыли.

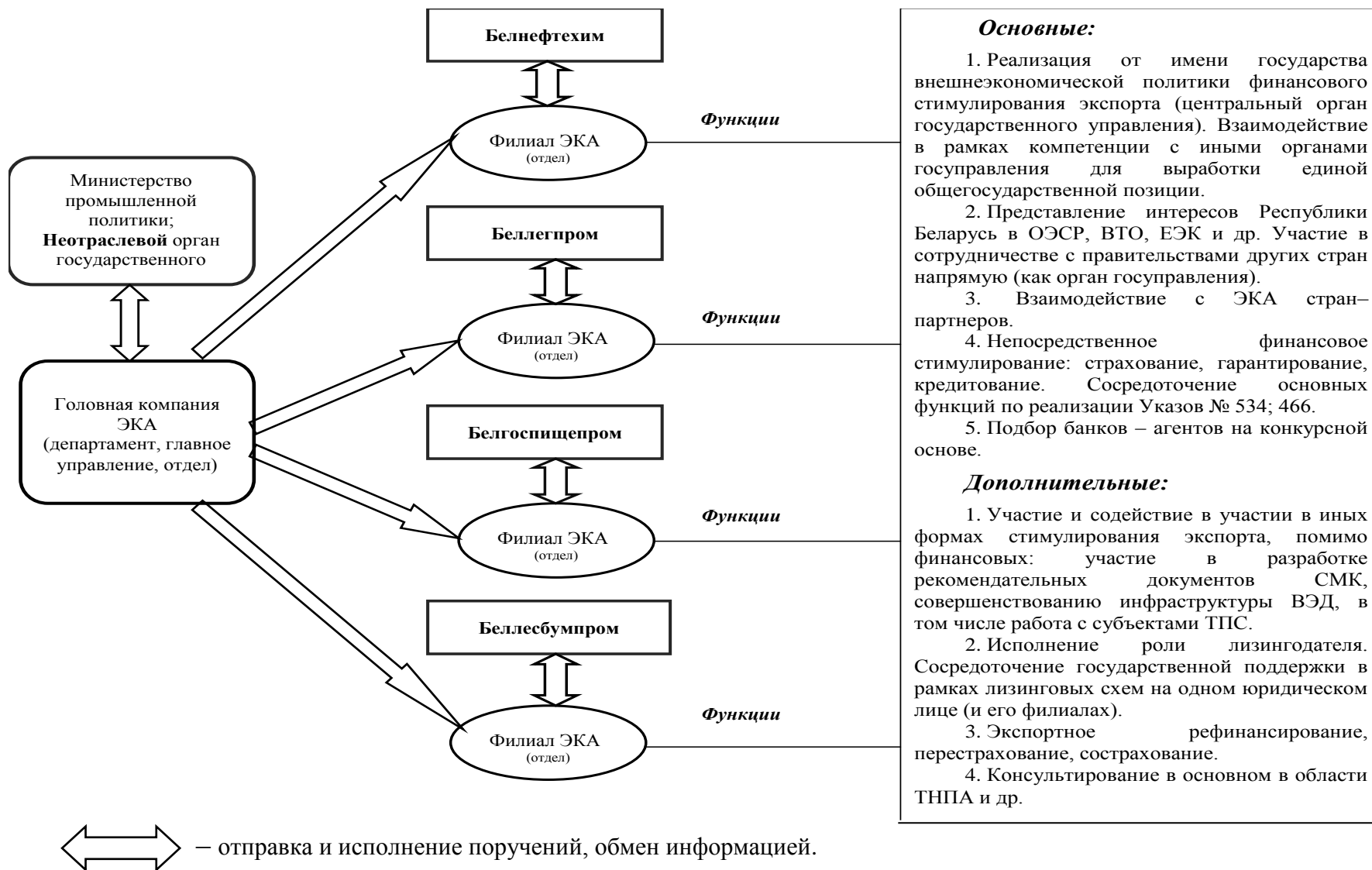


Рисунок 4. – Схема создания ЭКА – органа государственного управления в Республике Беларусь

Примечание – Источник: собственная разработка.

7. Тенденция к «универсализму» финансовых ЭКА делает их более похожими на так называемые «рыночные окна», в то время как ЭКА – орган государственного управления характеризует весьма высокая «прозрачность» основной деятельности.

8. Возможность придания большего перечня дополнительных функций в том числе по совершенствованию инфраструктуры ВЭД, работе с ТПС и др. Возможность выбора банков – агентов и сохранения структуры стимулирования, близкой к действующей в Республике Беларусь.

Таким образом, в условиях довольно непростой ситуации с поставками отечественной продукции за рубеж, полагаем, что формирование должной институциональной структуры поддержки экспорта путем создания ЭКА – органа государственного управления, в основу которого будет положен принцип функционирования британского ЭКА ECGD, создаст действенный инструмент по стимулированию наращивания экспорта белорусской продукции на внешние рынки.

При этом с учетом опыта Великобритании полагаем возможным при создании ЭКА – органа государственного управления основные функции («расширенную» их версию) прописывать не для самого ЭКА (поскольку это будет лишь подразделение в рамках исполнительного органа государственного управления), а для министерства, которому оно будет непосредственно подчинено (например, Министерство промышленной политики, как изображено на рисунке 4). На начальном этапе это упростит нормотворческий процесс, поскольку изначально проще определить «рамочные» правила функционирования ЭКА как функции курирующего госоргана.

Одновременно важно прописать возможность передачи ключевых функций данного госоргана создаваемому ЭКА и вести на постоянной основе мониторинг данного законодательства. На основе опыта Великобритании можно предположить постепенный переход ключевых функций в ведение создаваемого ЭКА. При этом подобный «переход» будет адаптируемым к белорусской практике стимулирования экспорта.

Впоследствии при накоплении достаточных резервов возможно создание Консолидированного фонда, в котором накапливался бы чистый денежный доход от функционирования ЭКА. Поскольку ресурсы создаваемого ЭКА будут фактически представлять бюджетные средства, то стратегический контроль над использованием средств Фонда целесообразно возложить на Министерство финансов Республики Беларусь, а оперативное управление – на Банк развития либо один из крупных системообразующих банков страны. Оперативное управление в данном случае подразумевает в том числе инвестирование части средств фонда в заранее отобранные высокодоходные проекты в Республике Беларусь либо за рубежом, а также инвестирование в высоколиквидные ценные бумаги. С целью диверсификации рисков и обеспечения доступности кредитных ресурсов полагаем необходимым при содействии экспортерам создаваемым ЭКА задействовать банки-агенты, в том числе и Банк развития Республики Беларусь.

Также целесообразно основной упор в предлагаемом перечне финансовых продуктов создаваемого ЭКА сосредоточить на косвенном стимулировании в

виде гарантий и страхования. При этом приоритет отдавать именно гарантированию, поскольку данный инструмент значительно диверсифицирует риски с кредитующим учреждением. В то же время, исходя из опыта Великобритании при реализации схемы прямого кредитования посредством банков-агентов, считаем возможным (через Банк развития либо системообразующий коммерческий банк) осуществлять рефинансирование коммерческого банка, непосредственно выдающего кредит, что в состоянии понизить процентную ставку, делая кредит более доступным. Полагаем целесообразным сохранить практику кредитования «кредит – организации-резиденту» как до, так и после создания ЭКА – органа государственного управления. ЭКА – орган государственного управления по аналогии с ECGD, помимо выполнения роли лизингодателя, может также оказывать содействие как непосредственным производителям, так и поставщикам комплектующих и компаниям-посредникам, осуществляющим непосредственную реализацию отечественной продукции.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Были разработаны теоретико-методологические основы оказания государственного содействия экспортерам продукции промышленности, включающие авторскую классификацию исследований по четырем направлениям исходя из критерия использования ключевого метода анализа: с использованием методов дифференциальных и интегральных исчислений; с применением корреляционно-регрессионного анализа; основанные на интегрированном подходе (метод дифференциальных и интегральных исчислений в сочетании с методом корреляционно-регрессионного анализа); основанные на общенаучных методах. Данная авторская классификация позволила рассматривать СТЭ как систему, имеющую различные уровни: микро-, мезо-, макро- и интерэкономический.

В комплексе с классификацией стимулирования экспорта это позволило определить основные элементы механизма стимулирования товарного экспорта, включающие нормативно-правовую основу, учреждения, инструменты стимулирования, а также источники, стратегические цели и др. Полученные результаты исследования позволили обосновать авторский подход к экономическому стимулированию товарного экспорта, предусматривающий активное использование инструментов прямого кредитования и финансового демпинга.

С учетом этого важным является развитие и уточнение понятийного аппарата СТЭ. Представленные или используемые нами определения содержания понятий в рассматриваемой сфере внешнеэкономической политики основаны, во-первых, на научных и прикладных работах, во-вторых, на практике оказания содействия в различных странах, представимой в виде официальных отчетов и документов и, в-третьих, на нормативной основе функционирования СТЭ. В-четвертых, теоретической базой послужила авторская классификация стимулирования экспорта и выделенные ключевые элементы его механизма.

Анализ показал, что институты, реализующие внешнеэкономическую политику в области СТЭ, имеют значительную специфику. Это потребовало ввести в сферу научного исследования ключевое понятие «экспортное кредитное агентство для целей стимулирования товарного экспорта». В этой связи выделены три типа учреждений, осуществляющих стимулирование товарного экспорта (три типа ЭКА для целей СТЭ): «рыночные окна», ЭКА – органы госуправления, структурные подразделения ЭКА, эксимбанка, банка развития и др. При этом введено в научный оборот понятие «рыночное окно» для обозначения особой организации, оказывающей финансовое содействие экспортерам, спецификой которой является: а) возможность полноценно конкурировать на рынке внешнеторгового финансирования; б) отсутствие четкого раздельного учета использования средств от собственного имени и как агента правительства; в) наличие значительного количества дополнительных льгот со стороны правительства.

Установлено, что несмотря на функционирование определенного числа международных организаций, в той или иной степени регулирующих стимулирование товарного экспорта (включая Бернский союз страховщиков), нормативную базу

стимулирования составляют Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам и Соглашение ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам.

Разработан авторский методологический подход к анализу стимулирования товарного экспорта, структурно включающий восемь «блоков» (или крупных подразделов), важнейший принцип которого – принцип «от страны к стране», предполагающий учет страновой специфики при реализации практики стимулирования экспорта. Данный методологический подход лег в основу проведения последующего изучения систем СТЭ в рамках настоящей работы.

Выявлены общие тенденции и особенности в области оказания государственного содействия экспортерам Великобритании, Германии, Франции в рамках ЕС.

Среди тенденций нами выделены: использование отдельных фондов при реализации политики СТЭ; стимулирование поставок в основном продукции обрабатывающей промышленности и сопутствующих услуг преимущественно в развивающиеся страны; функционирование межведомственных комитетов (комиссий), регулирующих СТЭ; тесная связь стимулирования экспорта и стимулирования интернационализации деловой активности компаний; асинхронность динамики показателей функционирования ЭКА для целей СТЭ в Германии и Великобритании и отдельных показателей функционирования финансовых рынков данных стран.

К особенностям каждой из стран относятся: наличие всех выделяемых типов экспортных кредитных агентств для целей стимулирования товарного экспорта в трех странах (ЭКА – орган государственного управления – в Великобритании; «рыночное окно» Irex – в Германии; структурное подразделение ЭКА, коммерческой финансовой организации, инвестиционного банка – структурное подразделение Euler Hermes, PwC AG – в Германии; структурное подразделение Bpifrance (после 2016 г.), COFACE (до 2016 г.) – во Франции); значительное различие нормативно-правовой (нормативной) базы функционирования ЭКА для целей СТЭ (закон – в Великобритании, бюджетная программа – в Германии, особое финансовое соглашение – во Франции); обособление функционирования Департамента гарантирования экспортных кредитов от деятельности курирующего органа государственного управления в Великобритании; сопоставимость сумм, расходуемых на программу Hermes cover, в наибольшей степени с суммами, затрачиваемыми в рамках схожих по функциональному назначению расходных статей федерального бюджета, а также сопоставимость доли простимулированных прямых инвестиций за рубеж в категории «запас» в их общем объеме с долей простимулированного экспорта в совокупном товарном экспорте в Германии; значительная изменчивость системы стимулирования товарного экспорта и участие в этом процессе центрального банка во Франции.

На основе выявленных тенденций и особенностей доказана правомерность использования принципа «от страны к стране» при исследовании стимулирования товарного экспорта в рамках как проанализированных, так и прочих стран; установлен факт незначительного влияния экономической интеграции на функционирование систем СТЭ в том числе по причине отсутствия обязательных правил совместного стимулирования. Интеграционный фактор проявляется главным образом в установлении в индивидуальном порядке нормативов предоставления того или

инового финансового продукта при внутриевропейском экспорте, стимулировании совместно произведенной продукции странами-членами путем преимущественно перестрахования и сострахования. Установлено отсутствие принципиального влияния стимулирования на ситуацию с экспортом в целом.

Определен приоритет гармонизации систем стимулирования товарного экспорта стран – членов ЕАЭС и выявлены ее перспективы с учетом разнонаправленных факторов воздействия, которые позволяют как ускорить, так и существенно замедлить данный процесс.

В этой связи обозначена целесообразность согласования основных методик стимулирования в рамках ЕАЭС на партнерской основе, исходя из национальных приоритетов каждой из стран при необходимости решения ключевых вопросов стимулирования в индивидуальном порядке каждой страной при сотрудничестве со странами ОЭСР.

Установлено, что в ЕАЭС имеются все условия для взаимодействия на уровне министерств, выполняющих схожие функции, при гармонизации систем стимулирования товарного экспорта (их высокая роль в целом, подотчетность институтов стимулирования органам государственного управления и др.). Определено, что в рамках ЕАЭС имеются предпосылки и необходимость разработки интегрированной стратегической программы стимулирования экспорта, и выявлена возможность осуществления межгосударственного сотрудничества и взаимодействия с международными организациями на базе межведомственных комиссий (по стимулированию экспорта, развитию ВЭД и др.). Анализ перспектив гармонизации практик оказания содействия экспортерам в ЕАЭС позволил прийти к выводу о целесообразности перехода к стимулированию экспорта в Беларуси «по продукту» (а не «по предприятию») в отношении всех инструментов стимулирования.

На основе изучения выборки белорусских предприятий различной отраслевой принадлежности выявлена недостаточная эффективность кредитования резидентов с государственной поддержкой, практиковавшаяся до 2016 г.: многие получатели экспортного кредита не только не смогли впоследствии нарастить экспортный потенциал, но и имели отрицательный прирост экспорта в отдельные периоды.

Кроме того, обосновано, что практиковавшаяся до 2016 г. схема «кредит – организации-резиденту» не могла быть охарактеризована как специфическая субсидия в терминологии ВТО; обозначен приоритет мониторинга не содержания нормативных документов, а практики реализации СТЭ Республики Беларусь наднациональными органами государственного управления и международными организациями и допустимость частичного отклонения практики стимулирования нормами международного права; обоснована возможность сохранения редакции Указа № 534 до 2016 г. при условии ведения предприятиями – получателями содействия учета полученных средств на отдельном, специально созданном для этих целей бухгалтерском субсчете, а также при условии введения в нормативный оборот определения понятия «экспортный кредит с государственной поддержкой».

Предложена авторская методика оценки эффективности реализации прямого кредитования с господдержкой путем субсидирования недополученного процентного дохода банку-нерезиденту, в соответствии с которой рентабельность продаж единицы экспортируемой техники должна превысить поток компенсационных вы-

плат в процентах от цены ее реализации. По результатам расчетов определено, что данный инструмент стимулирования экспорта эффективен лишь в случае высокой рентабельности продаж (свыше 20–30 %), которая более характерна для сектора производства высокотехнологичной продукции. Соответственно, сделан вывод, что объектом стимулирования должна быть преимущественно высокотехнологичная продукция (продукция с высокой добавленной стоимостью).

Выработан комплекс предложений по совершенствованию действующей системы стимулирования товарного экспорта в Республике Беларусь и отдельных практик поддержки экспорта с учетом специфики национального промышленного комплекса, включающий: распространение схемы действия Указа № 466 на предприятия без ведомственной подчиненности независимо от формы собственности; внедрение рефинансирования коммерческих банков под залог экспортных кредитов; «восстановление» практики экспортного кредитования с господдержкой резидентов; ходатайство об индивидуальном расчете ставки CIRR для белорусского рубля с участием экспертов ОЭСР и с использованием норм прецедентного права; нормативный контроль эффективности стимулирования товарного экспорта.

Обоснованы предложения по созданию экспортного кредитного агентства для целей стимулирования экспорта на базе Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень» с использованием авторского алгоритма, важнейший элемент которого – создание финансово-кредитного учреждения в правовом режиме Парка, распространение на него принципа экстерриториальности и привлечение китайской стороны к участию в его капитале с последующей разработкой программы стимулирования экспорта и развития Парка.

Представлены рекомендации по созданию экспортного кредитного агентства для целей стимулирования в качестве ЭКА – органа государственного управления. Головная организация ЭКА-госоргана создается как департамент, либо главное управление, либо отдел в неотраслевом органе государственного управления. Одновременно на базе концернов создаются филиалы данного ЭКА в виде отделов, которые не являются юридическими лицами. ЭКА-госорган имеет значительные преимущества в части возможности упрощенного ведения бухгалтерского учета, а также значительного опыта работы с подведомственными предприятиями концернов. Источником ресурсов для функционирования этого учреждения могут быть как перераспределенные бюджетные средства, так и средства подведомственных предприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Аксенов, В.С. Экспортные кредитные агентства развивающихся стран в системе международного торгового финансирования: новые тенденции / В.С. Аксенов, А.А. Овчинников // Экономический журнал. – 2012. – № 25. – С. 43–51.
2. Алехнович, А.В. Управление внешнеэкономической деятельностью Республики Беларусь: практ. пособие / А.В. Алехнович. – Минск: Амалфея, 2005. – 416 с.
3. Анисько, О.Г. Международный выбор предпринимательских мест: автомобильная промышленность стран Центральной и Восточной Европы / О.Г. Анисько. – Минск : Право и экономика, 2005. – 206 с.
4. Армянское агентство развития привлекло в экономику Армении около \$370 млн. иностранных инвестиций [Электронный ресурс] // ARKA news agency. – 19.08.2014. – Режим доступа: http://arka.am/ru/news/interview/armyansкое_agentstvo_razvitiya_privleklo_v_ekonomiku_armenii_okolo_370 mln_inostrannykh_investitsiy/. – Дата доступа: 29.09.2016.
5. Артемьев, П.П. Возможности создания кредитного учреждения в Китайско-Белорусском индустриальном парке / П.П. Артемьев // Финансы. Учет. Аудит. – 2016. – № 8 (271). – С. 48–51.
6. Артемьев, П.П. О расчете процентной ставки в национальной валюте / П.П. Артемьев // Финансы. Учет. Аудит. – 2016. – № 2 (265). – С. 39–40.
7. Артемьев, П.П. Роль государства в стимулировании промышленного экспорта: теоретический подход / П.П. Артемьев // Проблемы упр. – 2015. – № 1 (54). – С. 69–76.
8. Артемьев, П.П. Специфика использования бюджетных программ как одного из методов финансово-кредитного стимулирования экспорта (на примере ФРГ) / П.П. Артемьев // Вестн. Гродн. гос. ун-та. Сер. 5. Экономика. Социология. Биология. – 2016. – № 3. – С. 49–60.
9. Артемьев, П.П. Стимулирование экспорта продукции промышленности: опыт зарубежных стран, направления совершенствования в Республике Беларусь / П.П. Артемьев // Белорусский экономический журнал. – 2015. – № 3 (72). – С. 38–59.
10. Артемьев, П.П. Финансово-кредитное стимулирование товарного экспорта как элемент внешнеэкономической политики страны / П.П. Артемьев // Банковский вестник. – 2017. – № 8 (649). – С. 33–42.
11. Атаев, А.В. Современные тенденции и направления государственной поддержки экспорта за рубежом и в России: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / А.В. Атаев. – М., 2005. – 198 л.
12. Аудиторское заключение о годовой бухгалтерской (финансовой) отчетности Государственного специализированного Российского экспортно-импортного банка (акционерное общество) за 2015 год / ООО «Эрнст энд Янг Внешаудит». – М., 2016. – 81 с.
13. Банк развития KfW: Цифры и факты [Электронный ресурс] // Банк развития KfW. – Режим доступа: <https://www.kfw-entwicklungsbank.de/PDF/Download-Center/PDF-Dokumente-Selbstdarstellung/2015-Selbstdarstellung-RU.pdf>. – Дата доступа: 11.05.2016.

14. Белов, Н.И. Поддержка экспорта в Германии / Н.И. Белов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 5. – С. 97–109.
15. Большой экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2008. – 1472 с.
16. Большой энциклопедический словарь: философия, социология, религия, эзотеризм, политэкономия / Главн. науч. ред. и сост. С.Ю. Солодовников. – Минск : МФЦП, 2002. – 1008 с.
17. Быков, А.А. Перспективы пост- и неоиндустриального развития в условиях возможной трансформации системы международного разделения труда / А.А. Быков, А.М. Седун // Белорус. экон. журн. – 2015. – № 2 (71). – С. 4–23.
18. Вертинская, Т.С. Международное региональное экономическое сотрудничество в рамках евразийской интеграции / Т.С. Вертинская // Внешняя торговля Республики Беларусь в условиях вступления в ВТО и евразийской интеграции / А.Е. Дайнеко [и др.] ; под науч. ред. А.Е. Дайнеко. – Минск : Беларус. навука, 2013. – Гл. 5. – С. 179–205.
19. Волкова, С.В. Федеральные и местные институты в системе государственного стимулирования экспорта США: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / С.В. Волкова; Рос. акад. наук, Ин-т США и Канады. – М., 1993. – 25 с.
20. Всемирная торговая организация: Беларусь на пути в ВТО / В.Ф. Медведев [и др.]; под. науч. ред. П.Г. Никитенко. – Минск : Право и экономика, 2002. – 146 с.
21. Гальперин, В.М. Микроэкономика : в 2 т. / В.М. Гальперин, С.М. Игнатьев, В.И. Моргунов ; под общ. ред. В.М. Гальперина. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – Т. 2. – 503 с.
22. Давыденко, Е.Л. Внешнеторговая политика малой экономики в условиях либерализации международной торговой системы / Е.Л. Давыденко; под науч. ред. В.Н. Шимова. – Минск : БГУ, 2008. – 279 с.
23. Давыденко, Е.Л. Внешнеторговая политика стран с малой экономикой в условиях либерализации международной торговой системы: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.14 / Е.Л. Давыденко. – Минск, 2009. – 370 л.
24. Давыденко, Е.Л. Роль инфраструктуры внешнеторгового финансирования во внешней торговле стран с переходной экономикой / Е.Л. Давыденко, В.В. Углов // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А.В. Данильченко (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2009. – Вып. 5. – С. 15–24.
25. Дайнеко, А. Внешнеэкономические приоритеты Республики Беларусь / А. Дайнеко // Банковский вестник. – 2010. – № 10 (483). – С. 6–11.
26. Дайнеко, А.Е. Геоэкономические приоритеты Республики Беларусь / А.Е. Дайнеко. – Минск : Беларус. навука, 2011. – 364 с.
27. Дайнеко, А.Е. Моделирование внешнеэкономических отношений Республики Беларусь / А.Е. Дайнеко. – Минск : БелНИИЭИ АПК, 1997. – 223 с.
28. Дайнеко, А.Е. Теоретические основы формирования экономических интеграционных объединений и оценки возникающих эффектов для стран-участниц / А.Е. Дайнеко // Внешняя торговля Республики Беларусь в условиях вступления в ВТО и евразийской интеграции / А.Е. Дайнеко [и др.] ; под науч. ред. А.Е. Дайнеко. – Минск : Беларус. навука, 2013. – Гл. 4. – С. 179–205.

29. Данильченко, А.В. Анализ перспектив гармонизации систем финансово-кредитного стимулирования товарного экспорта в странах – членах ЕАЭС / А.В. Данильченко, П.П. Артемьев // Банковский вестник. – 2017. – № 7 (648). – С. 22–33.
30. Данильченко, А. В. Интернационализация деловой активности: проблемы и перспективы экономического развития белорусской экономики / А.В. Данильченко // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А.В. Данильченко (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2009. – Вып. 5. – С. 4–15.
31. Данильченко, А.В. Предпосылки и стратегии интернационализации венчурных структур / А.В. Данильченко, О.Ф. Малашенкова // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2009. – № 2. – С. 73–78.
32. Данильченко, А.В. Тенденции и стратегии интернационализации трансфера технологий и участие Республики Беларусь в этом процессе / А.В. Данильченко, Е.В. Бертош // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2012. – № 3. – С. 79–83.
33. Данильченко, А.В. Теории интернационализации предпринимательства: становление и развитие / А.В. Данильченко. – Минск : НИО, 1997. – 134 с.
34. Данильченко, А.В. Транснационализация промышленного и банковского капитала / А.В. Данильченко, Д.С. Калинин, О.Г. Ковшевич. – Минск : Белорус. гос. ун-т, 2007. – 183 с.
35. Данильченко, А.В. Экспортное кредитование в Беларуси в контексте международных норм / А.В. Данильченко, П.П. Артемьев // Финансы. Учет. Аудит. – 2015. – № 9 (260). – С. 40–43.
36. Договор о Евразийском экономическом союзе [Электронный ресурс] : [подписан в г. Астане 29.05.2014 г.] : в ред. Договора от 23.12.2014 г. и Протокола от 08.05.2015 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.
37. Доронкевич, В. Актуальные аспекты развития экспорта / В. Доронкевич // Банковский вестник. – 2016. – № 10 (639). – С. 18–24.
38. Заборовский, А. Развитие рыночной институциональной среды для устойчивого экономического роста в Республике Беларусь / А. Заборовский // Банковский вестник. – 2014. – № 7 (612). – С. 3–8.
39. Инфраструктура [Электронный ресурс] // Википедия – свободная энциклопедия. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Инфраструктура>. – Дата доступа: 11.08.2015.
40. Калинин, Д.С. Стратегия интернационализации деловой активности предприятий из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: дис. ... канд. экон. наук: 08. 00. 14 / Д.С. Калинин. – Минск, 2007. – 155 л.
41. Камалов, М.И. Теоретические основы экспортного финансирования / М.И. Камалов // Беларусь и мировые экономические процессы : сб. науч. ст. / Белорус. гос. ун-т ; редкол.: А.В. Данильченко (гл. ред.) [и др.]. – Минск, 2014. – Вып. 11. – С. 131–147.
42. Камалов, М. Классификация систем финансовой поддержки экспорта, существующих в мировой практике / М. Камалов // Банковский вестник. – 2015. – №4 (621). – С. 42–45.

43. Кобринский, С. Финансирование экспорта: освоение новых рынков сбыта / С. Кобринский // Банковский вестник. – 2009. – № 16 (453). – С. 54 – 57.

44. Ковалев, М. Макропруденциальное регулирование – новая функция центробанков / М. Ковалев, С. Пасеко // Банковский вестник. – 2010. – № 31 (504). – С. 17 – 24.

45. Ковалев, М.М. Банки развития: новая роль в XXI веке : моногр. / М.М. Ковалев, С.Н. Румас. – Минск : Изд. центр БГУ, 2016. – 151 с.

46. Ковалев, М.М. Республика Беларусь в системе мирового хозяйства. Состояние, тенденции, перспективы / М.М. Ковалев // Белорусский банковский бюллетень. – 2002. – № 7. – С. 33–38.

47. Ковалев, М. Национальная экономика в условиях мирового экономического кризиса / М. Ковалев, С. Пасеко // Банковский вестник. – 2009. – № 1 (438). – С. 5–12.

48. Курс экономической теории: учебник / М.Н. Чепурин [и др.]; под общ. ред. М.Н. Чепурина, Е.А. Киселевой. – 4-е изд., доп. и перераб. – Киров : АСА, 2001. – 752 с.

49. Лемещенко, П. Экономические кризисы и структурные изменения хозяйственной системы / П. Лемещенко // Банковский вестник. – 2011. – № 19 (528). – С. 12–18.

50. Лукиных, О.А. Совершенствование систем поддержки экспорта в зарубежных странах / О.А. Лукиных // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – № 11. – 63–79.

51. Мировой финансово-экономический кризис: причины, факторы, особенности влияния на Республику Беларусь: монография / А.О. Тихонов [и др.] ; под. ред. А.О. Тихонова. – Минск : Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2011. – 144 с.

52. О Банке Развития Казахстана [Электронный ресурс] : Закон Респ. Казахстан, 25 апр. 2001 г., № 178-ІІ : в ред. Закона Респ. Казахстан от 29.10.2015 г. // «ЮРИСТ» – комплекс правовой информации (законодательство) Республики Казахстан / информационная система «ПАРАГРАФ». – Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1022778#pos=1;-236. – Дата доступа: 21.09.2017.

53. О банке развития [Электронный ресурс] : Федер. закон, 17 мая 2007 г., № 82-ФЗ : в ред. Федер. закона от 29.07.2017 г. // КонсультантПлюс. Россия / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.

54. Об изменении Указа Президента Республики Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 4 сент 2017 г., № 317 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

55. Об установлении сроков завершения внешнеторговых операций по отдельным видам внешнеторговых договоров и условиях продления сроков завершения внешнеторговых операций [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь, 5 нояб. 2011 г., № 1483/22 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь и Нац. банка Респ. Беларусь от 08.02.2017 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

56. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности» [Электронный ресурс] : постановление Пра-

вительства Российской Федерации, 15 апр. 2014 г., № 330 // КонсультантПлюс. Россия / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2016.

57. Об утверждении Перечня высокотехнологичной продукции, работ и услуг с учетом приоритетных направлений модернизации российской экономики и перечня высокотехнологичной продукции [Электронный ресурс] : приказ М-ва промышленности и торговли Российской Федерации, 23 июня 2017 г., № 1993 // КонсультантПлюс. Россия / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.

58. Об утверждении перечня иностранных государств, экспорту промышленной продукции в которые оказывается государственная гарантийная поддержка [Электронный ресурс] : приказ М-ва финансов Российской Федерации, 25 сент. 2014 г., № 103н // КонсультантПлюс. Россия / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.

59. Об утверждении Плана совместных действий Правительства Республики Казахстан и Национального Банка Республики Казахстан по обеспечению финансирования отечественных производителей и экспортеров [Электронный ресурс] : постановление Правительства Респ. Казахстан, 23 апр. 2015 г., № 271 : в ред. постановления Правительства Респ. Казахстан от 16.11.2015 г. // КонсультантПлюс. Казахстан / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2016.

60. Об утверждении Положения о государственном учреждении «Комитета индустриального развития и промышленной безопасности Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан» [Электронный ресурс] : приказ Министра по инвестициям и развитию Респ. Казахстан, 23 окт. 2014 г., № 97 // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Әділет». – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/V1400009843#z7>. – Дата доступа: 21.09.2017.

61. Об утверждении Правил возмещения части затрат субъектов индустриально-инновационной деятельности по продвижению отечественных обработанных товаров, услуг на внешние рынки, перечня отечественных обработанных товаров, услуг, по которым частично возмещаются затраты по их продвижению на внешние рынки, и признании утратившими силу некоторых решений Правительства Республики Казахстан [Электронный ресурс] : постановление Правительства Респ. Казахстан, 2 авг. 2012 г., № 1017 // Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Әділет». – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1200001017>. – Дата доступа: 26.09.2016.

62. Об утверждении Указаний о порядке применения бюджетной классификации Российской Федерации [Электронный ресурс] : приказ М-ва финансов Российской Федерации, 1 июля 2013 г., № 65н : с изм. от 13.02.2017 г. // КонсультантПлюс. Россия / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.

63. Об эффективности действующих механизмов поддержки экспорта : письмо М-ва иностранных дел Респ. Беларусь, 13 янв. 2014 г., № 04-13/642 (с приложением). – 19 с.

64. О внесении изменений в Федеральный закон «О банке развития» и статью 970 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федер. закон, 29 июня 2015 г., № 185-ФЗ // КонсультантПлюс. Россия / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.

65. О Государственном банке развития Кыргызской Республики [Электронный ресурс] : Закон Кыргызской Респ., 9 авг. 2012 г., № 161 // Централизованный банк данных правовой информации Кыргызской Республики / Министерство юстиции Кыргызской Республики. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/203761?cl=ru-ru>. – Дата доступа: 13.10.2016.

66. О мерах по развитию биржевой торговли на товарных биржах [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 16 июня 2004 г., № 714 : в ред. постановления Совета Министров Респ. Беларусь от 17.02.2017 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

67. О некоторых мерах по оптимизации системы управления институтами развития, финансовыми организациями и развития национальной экономики [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Казахстан, 22 мая 2013 г., № 571 // КонсультантПлюс. Казахстан / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2016.

68. О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 24 сент. 2009 г., № 466 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 25.07.2016 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

69. О плане мероприятий «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» [Электронный ресурс] : распоряжение Правительства Российской Федерации, 29 июня 2012 г., № 1128-р : с изм. и доп. от 26.11.2015 г. // КонсультантПлюс. Россия / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2017.

70. О Плане Правительства Кыргызской Республики по развитию экспорта Кыргызской Республики на 2015-2017 годы [Электронный ресурс] : постановление Правительства Кыргызской Респ., 31 марта 2015 г., № 174 // Централизованный банк данных правовой информации Кыргызской Республики / Министерство юстиции Кыргызской Республики. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/97426>. – Дата доступа: 19.10.2016.

71. О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 27 марта 2008 г., № 178 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 23.06.2017 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

72. О признании утратившими силу некоторых решений Правительства Республики Казахстан [Электронный ресурс] : постановление Правительства Респ. Казахстан, 18 февр. 2016 г., № 73 // КонсультантПлюс. Казахстан / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2016.

73. О Программе развития обрабатывающей промышленности Кыргызской Республики на 2013–2015 годы [Электронный ресурс] : постановление Правительства Кыргызской Респ., 14 марта 2013 г., № 133 // Централизованный банк данных правовой информации Кыргызской Республики / Министерство юстиции Кыргызской Республики. – Режим доступа: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/94327?cl=ru-ru>. – Дата доступа: 13.10.2016.

74. О проекте Стратегии развития экспорта Кыргызской Республики на 2013–2017 гг. [Электронный ресурс] // Раздел «О разработке проекта Стратегии по

развитию экспорта Кыргызской Республики на среднесрочный период» официального сайта Министерства экономики Кыргызской Республики / Министерство экономики Кыргызской Республики. – 17.09.2013. – Режим доступа: http://mineconom.gov.kg/index.php?option=com_content&view=article&id=2488:strateg-export&catid=188&Itemid=339&lang=ru. – Дата доступа: 18.10.2016.

75. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 534 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 24.07.2014 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2016.

76. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 534 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 04.09.2017 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

77. О создании открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь» [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 21 июня 2011 г., № 261 : в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 31.05.2016 г. // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2017.

78. Пашкевич, И. Опыт стран ЕАЭС в стимулировании товарного экспорта. – Часть I / И. Пашкевич // Банковский вестник. – 2016. – № 4 (633). – С. 40–45.

79. Пашкевич, И. Опыт стран ЕАЭС в стимулировании товарного экспорта. – Часть II / И. Пашкевич // Банковский вестник. – 2016. – № 5 (634). – С. 25–31.

80. Петровская, Л.М. Модели открытой экономики / Л.М. Петровская, П.В. Шипук // Белорус. журн. междунар. права и междунар. отношений. – 1998. – № 4. – С. 89–92.

81. Петровская, Л.М. Стимулирование экспорта и экспортные барьеры: теорет. и практ. аспекты / Л.М. Петровская, А.В. Данильченко. – Минск : Право и экономика, 2007. – 95 с.

82. Петрушкевич, Е.Н. Негативные последствия прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах и международные инициативы по их преодолению / Е.Н. Петрушкевич // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы VIII междунар. науч.-практ. конф., Минск, 21–22 мая 2015 г. : в 2 т. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: В.Н. Шимов (отв. ред.) [и др.]. – Минск, 2015. – Т. 1. – С. 140–141.

83. Печень, Е. Господдержка для самых эффективных / Е. Печень // Финансы. Учет. Аудит. – 2013. – № 8 (235). – С. 16–17.

84. Письмо Евразийской экономической комиссии, 22 дек. 2015 г., № СС-2908/11 (с приложением). – 316 с.

85. Подосенков, Н.С. Система торгового финансирования / Н.С. Подосенков // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 2 (46). – С. 156–159.

86. Положение о Министерстве национальной экономики Республики Казахстан [Электронный ресурс] // Официальный Интернет-ресурс Министерства национальной экономики Республики Казахстан. – Режим доступа: http://economy.gov.kz/ru/ministerstvo/polozhenie-o-ministerstve/detail.php?ELEMENT_ID=50192. – Дата доступа: 20.09.2016.

87. Попков, М. Стимулирование экспортной деятельности малого и среднего бизнеса / М. Попков // Промышленно-торговое право. – 2012. – № 4. – С. 72–75.

88. Правила № 30 добровольного страхования кратко-, средне- и долгосрочных экспортных контрактов от политических и (или) коммерческих рисков [Электронный ресурс] // Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». – Режим доступа: <http://www.eximgarant.by/insurance/export/contracts>. – Дата доступа: 15.05.2015.

89. Праневич, А.А. Интеграционные объединения стран: проблемы и факторы конкурентной устойчивости в современной мировой экономике / А.А. Праневич // Белорус. экон. журн. – 2016. – № 1 (74). – С. 4–21.

90. Программа развития и продвижения экспорта «Экспорт – 2020» [Электронный ресурс] // АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант». – Режим доступа: <http://kecic.kz/upload/files/mk72r0jz2yowow8ock08.doc>. – Дата доступа: 19.09.2016.

91. Программа развития обрабатывающей промышленности в Кыргызстане провалилась [Электронный ресурс] // Кыргызское телеграфное агентство «КирТАГ». – 25.05.2016 – Режим доступа: <http://kyrtag.kg/economy/programma-razvitiya-obrabatyvayushchey-promyshlennosti-v-kyrgyzstane-provalilas->. – Дата доступа: 18.10.2016.

92. Пыхтин, В.В. Формирование системы государственной поддержки российского экспорта продукции обрабатывающей промышленности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / В.В. Пыхтин. – М., 2004. – 197 л.

93. Раздел «О нас» официального сайта «Экспортного страхового агентства Армении» [Электронный ресурс] // «Экспортное страховое агентство Армении». – Режим доступа: <http://www.eia.am/ru/about-us/about-company/general-information.html>. – Дата доступа: 29.09.2016.

94. Раздел «Функции Министерства» официального сайта Министерства экономики Кыргызской Республики [Электронный ресурс] // Министерство экономики Кыргызской Республики. – 10.08.2016. – Режим доступа: http://mineconom.gov.kg/index.php?option=com_content&view=article&id=52:iv_функции_министерства&catid=163&Itemid=274&lang=ru. – Дата доступа: 07.10.2016.

95. Раздел «Экспортерам» официального сайта «Экспортного страхового агентства Армении» [Электронный ресурс] // «Экспортное страховое агентство Армении». – Режим доступа: <http://www.eia.am/ru/home.html>. – Дата доступа: 29.09.2016.

96. Раздел «Экспорт-2020» официального сайта Комитета индустриального развития и промышленной безопасности Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан [Электронный ресурс] // Комитет индустриального развития и промышленной безопасности Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан. – Режим доступа: <http://comprom.mid.gov.kz/ru/pages/eksport-2020-0>. – Дата доступа: 21.09.2017.

97. Разработка методики расчета минимально допустимых ставок экспортных кредитов, деноминированных в национальных валютах стран Евразийского экономического союза (российский рубль, белорусский рубль, казахский тенге, армянский драм и киргизский сом) с учетом практики государственной финансовой поддержки (субсидирования) экспортных кредитов ОЭСР : отчет о НИР (заключ.) /

Финансовый ун-т при Правительстве Рос. Федерации ; рук. В.Ф. Шаров. – М., 2015. – 582 с. – № ГР 115102170011.

98. Родыгина, Н.Ю. Формирование и реализация экспортных стратегий промышленно развитых стран: возможности использования для России : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / Н.Ю. Родыгина. – М., 2005. – 418 л.

99. Российские экспортеры получили единый институт поддержки [Электронный ресурс] // Газета.ru. – 25.12.2015. – Режим доступа: https://www.gazeta.ru/eksport/2015/12/25_a_7992047.shtml. – Дата доступа: 08.09.2016.

100. Руденков, В.М. Кризис в мировой экономике: проявление и преодоление / В.М. Руденков, А.А. Пилюттик // Белорус. экон. журн. – 2010. – № 1. – С. 27–34.

101. Рудый, К.В. Финансовые кризисы: теория, история, политика / К.В. Рудый. – М. : Новое знание, 2003. – 398 с.

102. Рудый, К.В. Финансы внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие для вузов / К.В. Рудый. – Минск : Выш. школа, 2004. – 348 с.

103. Рудый, К.В. Циклы в современной экономике / К.В. Рудый. – М. : Новое знание, 2004. – 109 с.

104. Румас, С. Инструменты внешнеторгового финансирования: формы и методы / С. Румас // Банковский вестник. – 2009. – № 10. – С. 18–22.

105. Рутко, Д.Ф. Кластеры в Европейском союзе: механизм формирования и тенденции развития : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Д.Ф. Рутко ; Белорус. гос. экон. ун-т. – Минск, 2015. – 29 с.

106. Семак, Е.А. Воздействие экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций в страны – члены региональных группировок / Е.А. Семак, И.С. Турлай // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2011. – № 2. – С. 77–84.

107. Семак, Е.А. Международная экономическая интеграция: курс лекций / Е.А. Семак. – Минск : БГУ, 2009. – 195 с.

108. Словарь современных экономических и правовых терминов / авт.-сост. В.Н. Шимов [и др.] ; под ред. В.Н. Шимова, В.С. Каменкова. – Минск : Амалфея, 2002. – 816 с.

109. Современный финансово-кредитный словарь / под общ. ред. М.Г. Лапусты, П.С. Никольского. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 526 с.

110. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам [Электронный ресурс] / Центр экспертизы по вопросам ВТО. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/ru/content/documents/docs/subskomp.doc>. – Дата доступа: 10.03.2015.

111. Таболов, А.Г. Краткосрочное прогнозирование динамики промышленного производства в Республике Беларусь на основе опережающих индикаторов: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Г. Таболов. – Минск, 2014. – 169 л.

112. Точицкая, И. Система стимулирования и поддержки экспорта в Беларуси в контексте международного опыта [Электронный ресурс] / И. Точицкая // Исследовательский центр ИПМ. – 2012. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2012r02.pdf>. – Дата доступа: 19.12.2016.

113. Турбан, Г.В. Диалог ученых и практиков Беларуси и России по проблемам вступления в ВТО / Г.В. Турбан // Белорус. экон. журн. – 2006. – № 1. – С. 135 – 138.

114. Турлай, И.С. Влияние региональной экономической интеграции на привлечение прямых иностранных инвестиций (теоретические, методологические, эмпирические аспекты) : моногр. / И.С. Турлай. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 148 с.
115. Углов, В.В. Внешнеторговое финансирование в странах в период трансформации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / В.В. Углов. – Минск, 2009. – 127 л.
116. Финансовая диета: реформы государственных финансов Беларуси / К.В. Рудый [и др.] ; под науч. ред. К.В. Рудого. – Минск : Звезда, 2016. – 464 с.
117. Финансовая отчетность за шесть месяцев 2016 года / Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (Акционерное общество) (АО РОСЭКСИМБАНК). – М., 2016. – 35 с.
118. Финансы. Деловой энциклопедический словарь / В. Г. Гавриленко [и др.]. – Минск : Право и экономика, 2003. – 811 с.
119. Шапор, М.А. Стимулирование экспорта ведущих стран ЕС с учетом социально-экономического состояния импортеров / М.А. Шапор, Н.Ю. Родыгина // Российский внешнеэкономический вестник. – 2012. – № 5. – С. 54–62.
120. Шмарловская, Г.А. Вхождение Республики Беларусь в систему международного регулирования внешней торговли / Г.А. Шмарловская // Белорусский экономический журнал. – 2007. – № 1. – С. 60–68.
121. Шмарловская, Г.А. Тенденции и особенности развития внешнеторговых отношений Республики Беларусь / Г.А. Шмарловская // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2008. – № 2. – С. 27–32.
122. Шулековский, В. Стимулирование экспорта как мера экономической политики страны / В. Шулековский // Банковский вестник. – 2007. – № 28 (393). – С. 32–35.
123. Abraham, F. Export Promotion via Official Export Insurance / F. Abraham, G. Dewit // Open Economies Review. – 2000. – Vol. 11, № 1. – P. 5–26.
124. Abraham, F. Towards an EC Policy on Export Financing Subsidies: Lessons from 1980s and Prospects for Future Reform / F. Abraham, I. Couwenberg, G. Dewit // The World Economy. – 1992. – Vol. 15, № 3. – P. 389–406.
125. Airbus Guarantee [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: <http://www.agaportal.de/en/aga/produkte/airbusgarantie.html>. - Date of access: 20.05.2016.
126. Annual Report and Accounts, 2010-11 / Export Credits Guarantee Department. – London: TSO, 2011. – 142 p.
127. Annual Report and Accounts, 2011 / HSBC Holdings Plc. – London : Group Finance of HSBC Holdings Plc, 2012 – 436 p.
128. Annual Report and Accounts, 2011 / Lloyds Banking Group. – London, 2012. – 369 p.
129. Annual Report and Accounts, 2011 / The Royal Bank of Scotland Group Plc. – Edinburgh : The Royal Bank of Scotland Group Plc, 2012. – 488 p.
130. Annual Report and Accounts, 2011-12 / Export Credits Guarantee Department. – London: TSO, 2012. – 144 p.
131. Annual Report and Accounts, 2012 [Electronic resource] / Nationwide. – Mode of access: <http://www.nationwide.co.uk/~media/MainSite/documents/about/corporate-information/results-and-accounts/annual-report-2012.pdf>. - Date of access: 25.11.2015.

132. Annual Report and Accounts, 2012 / HSBC Holdings Plc. – London : Group Finance of HSBC Holdings Plc, 2013. – 542 p.
133. Annual Report and Accounts, 2013 / HSBC Holdings Plc. – London : Group Finance of HSBC Holdings Plc, 2014. – 594 p.
134. Annual Report and Accounts, 2013–2014 / Export Credits Guarantee Department. – London : The Williams Lea Group, 2014. – 157 p.
135. Annual Report and Accounts, 2014 [Electronic resource] / Nationwide. – Mode of access: <http://www.nationwide.co.uk/~media/MainSite/documents/about/corporate-information/results-and-accounts/annual-results-and-accounts-2014.pdf>. – Date of access: 24.11.2015.
136. Annual Report and Accounts, 2014 / HSBC Holdings Plc. – London : Group Finance of HSBC Holdings Plc, 2015. – 484 p.
137. Annual Report and Accounts, 2014 / Lloyds Banking Group. – London, 2015. – 346 p.
138. Annual Report and Accounts, 2014 / The Royal Bank of Scotland Group Plc. – Edinburgh : The Royal Bank of Scotland Group Plc, 2015. – 516 p.
139. Annual Report and Accounts, 2014–15 / Export Credits Guarantee Department. – London : The Williams Lea Group, 2015. – 174 p.
140. Annual Report, 2007 / Export-Import Bank of the United States. – Washington DC, 2007. – 67 p.
141. Annual Report, 2008 / Export-Import Bank of the United States. – Washington DC, 2007. – 76 p.
142. Annual Report, 2008 / KfW Ipex-Bank. – Frankfurt am Main, 2009. – 95 p.
143. Annual Report, 2009 / Banco Santander. – Madrid, 2010. – 204 p.
144. Annual Report, 2009 / Export-Import Bank of the United States. – Washington DC, 2009. – 68 p.
145. Annual Report, 2009 / KfW Ipex-Bank. – Frankfurt am Main, 2010. – 87 p.
146. Annual Report, 2010 / Banco Santander. – Madrid, 2011. – 216 p.
147. Annual Report, 2010 / Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover) [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/berichte/e_jb_2010.pdf. - Date of access: 15.03.2016.
148. Annual Report, 2010 / Export-Import Bank of the United States. – Washington DC, 2010. – 72 p.
149. Annual Report, 2010 / KfW Ipex-Bank. – Frankfurt am Main, 2011. – 79 p.
150. Annual Report, 2011 / Barclays Bank Plc. – London, 2012. – 283 p.
151. Annual Report, 2011 / Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover) [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/berichte/e_jb_2011.pdf. - Date of access: 15.03.2016.
152. Annual Report, 2011 / Export-Import Bank of the United States. – Washington DC, 2011. – 80 p.
153. Annual Report, 2011 / KfW Ipex-Bank. – Frankfurt am Main, 2012. – 83 p.
154. Annual Report, 2012 / Banco Santander. – Madrid, 2013. – 256 p.
155. Annual Report, 2012 / Barclays Bank Plc. – London, 2013. – 226 p.

156. Annual Report, 2012 / Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover) [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/berichte/e_jb_2012.pdf. - Date of access: 15.03.2016.

157. Annual Report, 2012 / Export-Import Bank of the United States. – Washington DC, 2012. – 84 p.

158. Annual Report, 2012 / KfW Ipex-Bank. – Frankfurt am Main, 2013. – 85 p.

159. Annual Report, 2013 / Barclays Bank Plc. – London, 2014. – 434 p.

160. Annual Report, 2013 / Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover) [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/berichte/e_jb_2013.pdf. - Date of access: 15.03.2016.

161. Annual Report, 2013 / Export-Import Bank of the United States. – Washington DC, 2013. – 84 p.

162. Annual Report, 2013 / KfW Ipex-Bank. – Frankfurt am Main, 2014. – 87 p.

163. Annual Report, 2014 / Banco Santander. – Madrid, 2015. – 284 p.

164. Annual Report, 2014 / Barclays Bank Plc. – London, 2015. – 346 p.

165. Annual Report, 2014 / Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover) [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/berichte/e_jb_2014.pdf. – Date of access: 07.03.2016.

166. Annual Report, 2014 / Export-Import Bank of the United States. – Washington DC, 2014. – 100 p.

167. Annual Report, 2014 / KfW Group. – Frankfurt am Main, 2015. – 191 p.

168. Annual Report, 2014 / KfW Ipex-Bank. – Frankfurt am Main, 2015. – 94 p.

169. Annual Report, 2015 / Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover) [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.agaportal.de/Resources/Persistent/39c2ef6a990a1d3cec50400d430370e7291a6261/e_jb_2015.pdf. - Date of access: 13.09.2017.

170. Annual Report, 2015 / KfW Ipex-Bank. – Frankfurt am Main, 2016. – 98 p.

171. Annual Report, 2016 / Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover) [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.agaportal.de/Resources/Persistent/7b5ec850811238194a3276cb707b9e18f4fb3782/JB_2016_EH_E_F.pdf. - Date of access: 05.08.2017.

172. Annual Review and Resource Accounts, 2005-06 / Export Credits Guarantee Department. – London: TSO, 2006. – 101 p.

173. Arrangement on Officially Supported Export Credits [Electronic resource] // Organisation for Economic Co-operation and Development, Trade and Agriculture Directorate. – Mode of access: <http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg%282014%291>. – Date of access: 11.05.2015.

174. Asmundson, I. Trade and Trade Finance in the 2008-09 Financial Crisis / I. Asmundson [et. al.] // IMF Working Paper. – 2011. – № 16. – 65 p.

175. Bagwell, K. A Theory of Managed Trade / K. Bagwell, R. Staiger // American Economic Review. – 1990. – Vol. 80, № 4. – P. 779–795.

176. Bernard, A. Why Some Firms Export / A. Bernard, B. Jensen // the Review of Economics and Statistics. – 2004. – Vol. 86, iss. 2. – P. 561–569.

177. Bond insurance policy [Electronic resource] // UK Export Finance products and services. – 2013. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/bond-insurance-policy>. - Date of access: 03.01.2016.

178. Bond support scheme [Electronic resource] // UK Export Finance products and services. – 2013. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/bond-support-scheme-overview-and-how-to-apply>. – Date of access: 02.01.2016.

179. Bonin, H. The Challenged Competitiveness of the Paris Banking and Finance Markets, 1914–1958 / H. Bonin // London and Paris as International Financial Centres in the Twentieth Century / ed. Y. Cassis, É. Bussière. – New York : Oxford University Press, 2005. – P. 183–204.

180. Brander, J. Export Subsidies and International Market Share Rivalry / J. Brander, B. Spencer // Journal of International Economics. – 1985. – Vol. 18, № 1–2. – P. 83–100.

181. Brander, J. Rationales for Strategic Trade and Industrial Policy / J. Brander // Strategic Trade Policy and the New International Economics / ed. P. Krugman. – Cambridge ; London : MIT Press, 1986. – P. 23–46.

182. Buyer credit cover [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/produktinfo/e_pi_finanzkredit.pdf. - Date of access: 18.05.2016.

183. Buyer credit cover – express [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: <http://www.agaportal.de/en/aga/produkte/finanzkreditdeckung-express.html>. – Date of access: 19.05.2016.

184. Buyer credit facility [Electronic resource] // UK Export Finance products and services. – 2013. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/buyer-credit-facility>. – Date of access: 04.01.2016.

185. Chauffour, J-P. Trade Finance in Crisis. Should Developing Countries Establish Export Credit Agencies? / J-P. Chauffour, C. Saborowski, A.I. Soylemezoglu // World Bank Policy Research Working Paper Series. – 2010. – № 5166. – 19 p.

186. Cline, W. Ex-Im, Exports, and Private Capital: Will Financial Markets Squeeze the Bank? / W. Cline // Ex-Im Bank in the 21st Century. - Washington DC : Institute of International Economics, 2002 – P. 99–111.

187. Coface and Bpifrance Have Agreed Terms for the Transfer of French State Export Guarantees [Electronic resource] // COFACE. – 18.04.2016. – Mode of access: <http://www.coface.com/News-Publications/News/Coface-and-Bpifrance-have-agreed-terms-for-the-transfer-of-French-state-export-guarantees>. - Date of access: 02.02.2017.

188. Commercial Interest Reference Rates [Electronic resource] // The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – Mode of access: <http://www.oecd.org/tad/xcred/cirrs.pdf>. – Date of access: 18.07.2016.

189. Confiscation Risk Cover [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: <http://www.agaportal.de/en/aga/produkte/beschlagnahmedeckungen.html>. – Date of access: 03.06.2016.

190. Constructional works cover [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/produktinfo/e_pi_bauleistung.pdf. – Date of access: 17.05.2016.

191. Contract Bond Cover [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/produktinfo/e_pi_vertragsgarantie.pdf. – Date of access: 22.05.2016.
192. Corden, W. Strategic Trade Policy: How New? How Sensible? / W. Corden // World Bank Policy Research Working Paper Series. – 1990. – № 396. – 32 p.
193. Counter-Guarantee [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: <http://www.agaportal.de/en/aga/produkte/aval.html>. – Date of access: 21.05.2016.
194. Credit Confirmation Risk Cover [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/produktinfo/e_pi_akkreditiv.pdf. – Date of access: 21.05.2016.
195. Debt conversion scheme [Electronic resource] // UK Export Finance products and services. – 2013. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/debt-conversion-scheme>. – Date of access: 06.01.2016.
196. DEG – Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft [Electronic resource] // KfW DEG. – Mode of access: <https://www.deginvest.de/International-financing/DEG/Die-DEG/> – Date of access: 05.06.2016.
197. Department for International Development [Electronic resource] // Departments, agencies and public bodies of the United Kingdom. – Mode of access: <https://www.gov.uk/government/organisations/department-for-international-development>. – Date of access: 08.01.2016.
198. Differentiated Discount Rates (DDR) Effective as from 15 January 2016 [Electronic resource] // The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – Mode of access: <http://www.oecd.org/trade/xcred/2016-ddr.pdf>. – Date of access: 31.07.2016.
199. Dihn, T. Cross border trade, increased value added and economic growth in emerging market economies: can export credit agencies help? / T. Dihn, H. Hilmarsson // New Management for the New Economy : Proceedings of the 7th International management conference, Bucharest, November 7th – 8th 2013 / Faculty of Management of the Bucharest University of Economic Studies : edited by I. Popa, C. Dobrin, C. Ciocoiu. – Bucharest, 2013. – P. 35–47.
200. Direct Lending Facility [Electronic resource] // UK Export Finance products and services. – 2014. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/direct-lending-scheme>. – Date of access: 04.01.2016.
201. Dixit, A. Targeted Export Promotion with Several Oligopolistic Industries / A. Dixit, G. Grossman // Journal of International Economics. – 1986. – Vol. 21, №3–4. – P. 233–249.
202. Dixit, A. Trade Policy: An Agenda for Research / A. Dixit // Strategic Trade Policy and the New International Economics / ed. P. Krugman. – Cambridge ; London : MIT Press, 1986. – P. 283–304.
203. Eaton, J. Credit Policy and International Competition / J. Eaton // Strategic Trade Policy and the New International Economics / ed. P. Krugman. – Cambridge ; London : MIT Press, 1986. – P. 115–146.
204. Eaton, J. Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly / J. Eaton, G. Grossman // Quarterly Journal of Economics. – 1986. – Vol. 101, № 2. – P. 383–406.

205. Egger, P. Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure: Evidence from Austria / P. Egger, T. Url // *The World Economy*. – 2006. – Vol. 29, № 4. – P. 399–418.

206. ERP Export Financing Programme / KfW IpeX-Bank. – Frankfurt am Main, 2015. – 2 p.

207. Euro system bank lending survey: Results for Germany, unweighted changes [Electronic resource] // Deutsche Bundesbank official website. – Mode of access: https://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Tasks/Monetary_policy/bank_lending_survey_nettosaldo.pdf?__blob=publicationFile. – Date of access: 08.05.2016.

208. Evans, P. International Competition: Conflict and Cooperation in Government Export Financing / P. Evans, K. Oye // *Ex-Im Bank in the 21st Century*. – Washington DC : Institute of International Economics, 2002 – P. 113–158.

209. Evans, P. International Regulation of Official Trade Finance: Competition and Collusion in Export Credits and Foreign Aid: dissertation ... doctor of philosophy in political science / P. Evans. – Cambridge : Massachusetts Institute of Technology, 2005. – 362 p.

210. Export and Investment Guarantees Act 1991 [Electronic resource] // UK Legislation, the National Archives. – Mode of access: http://www.legislation.gov.uk/ukpga/1991/67/pdfs/ukpga_19910067_en.pdf. – Date of access: 26.12.2015.

211. Export Britain [Electronic resource] // British Chambers of Commerce. – Mode of access: <http://exportbritain.org.uk/>. – Date of access: 15.12.2015.

212. Export credit cover for service providers [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/produktinfo/e_pi_leistungsdeckung.pdf. – Date of access: 20.05.2016.

213. Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries and Non-Member Economies: France [Electronic resource] // OECD iLibrary. – Mode of access: http://www.oecd-ilibrary.org/trade/export-credit-financing-systems-in-oecd-member-countries-and-non-member-economies-france_9789264069367-en. – Date of access: 27.06.2016.

214. Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries and Non-Member Economies: Germany [Electronic resource] // OECD iLibrary. – Mode of access: http://www.oecd-ilibrary.org/trade/export-credit-financing-systems-in-oecd-member-countries-and-non-member-economies-germany_9789264069381-en. – Date of access: 07.03.2016.

215. Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries and Non-Member Economies: United Kingdom [Electronic resource] // OECD iLibrary. – Mode of access: http://www.oecd-ilibrary.org/trade/export-credit-financing-systems-in-oecd-member-countries-and-non-member-economies-united-kingdom_9789264071995-en. – Date of access: 24.12.2015.

216. Export insurance policy [Electronic resource] // UK Export Finance products and services. – 2013. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/export-insurance-policy>. – Date of access: 02.01.2016.

217. Export Refinancing Facility [Electronic resource] // UK Export Finance products and services. – 2014. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/export-refinancing-facility>. – Date of access: 04.01.2016.

218. Exports of goods and services (% of GDP) [Electronic resource] // the World Bank. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS>. – Date of access: 01.08.2017; 04.08.2017; 08.08.2017.

219. Export working capital scheme [Electronic resource] // UK Export Finance products and services. – 2013. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/export-working-capital-scheme-overview-and-how-to-apply>. – Date of access: 03.01.2016.

220. February 2011 monthly report [Electronic resource] // Federal Ministry of Finance. – Mode of access: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Press_Room/Publications/Monthly_Report/Abstract/2011-02-abstract.html. – Date of access: 10.03.2016.

221. February 2012 monthly report, Abstract of the Federal Ministry of Finance's Monthly Report [Electronic resource] // Federal Ministry of Finance. – Mode of access: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Monatsberichte/2012/02/Downloads/120222agmb001.pdf?__blob=publicationFile&v=5 – Date of access: 10.03.2016.

222. February 2014 monthly report [Electronic resource] // Federal Ministry of Finance. – Mode of access: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Press_Room/Publications/Monthly_Report/Abstract/2014-02-english-version.html#doc316546bodyText1. – Date of access: 10.03.2016.

223. February 2015 monthly report [Electronic resource] // Federal Ministry of Finance. – Mode of access: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Press_Room/Publications/Monthly_Report/Abstract/2015-02-english-version.html#doc337286bodyText3. – Date of access: 10.03.2016.

224. Feinberg, R.E. Subsidizing Success: The Export-Import Bank in the U.S. Economy / R.E. Feinberg. – Cambridge ; New York : Cambridge Univ. Press, 1982. – xiv, 189 p.

225. Fingerand, M. Trade, Finance and Financial Crises / M. Fingerand, L. Schuknecht // WTO Special Studies. – 1999. – № 3. – 61 p.

226. Ford, J. Revenue Risks, Insurance and the Behavior of Competitive Firms / J. Ford, H. Mpuku, P. Pattanaik // Journal of Economics. – 1996. – Vol. 64, № 3. – P. 233–246.

227. France: Trade Statistics [Electronic resource] // Michigan State University. – Mode of access: <http://globaleledge.msu.edu/countries/france/tradestats>. – Date of access: 23.06.2016; 27.01.2017.

228. Funatsu, H. Export Credit Insurance / H. Funatsu // the Journal of Risk and Insurance. – 1986. – Vol. 53, № 4. – P. 679–692.

229. GDP at market prices (current US\$) [Electronic resource] // the World Bank. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>. – Date of access: 01.08.2017; 04.08.2017; 08.08.2017.

230. German Industry, tangible production growth in 2014 / Deutsche Bank Research, Current issues sector research. – Frankfurt am Main, 2013. – November, 15. – 15 p.

231. Germany: Trade Statistics [Electronic resource] // Michigan State University. – Mode of access: <https://globaleledge.msu.edu/countries/germany/tradestats>. – Date of access: 23.01.2017.

232. Gianturco, D.E. Export Credit Agencies: the Unsung Giants of International Trade and Finance / D.E. Gianturco. – London : Quorum Books, 2001. – x, 199 p.

233. Gillespie, A.I. A Canadian Perspective / A.I. Gillespie // *Ex-Im Bank in the 21st Century*. – Washington DC : Institute of International Economics, 2002 – P. 227–234.
234. Godinot, S. 2001–2008: qui bénéficie des garanties COFACE? / S. Godinot. – Paris, Montreuil : Les Amis de la Terre, 2009. – 27 p.
235. Grossman, G. Introduction / G. Grossman // *Imperfect Competition and International Trade* / ed. G. Grossman. – Cambridge ; London : MIT Press, 1992. – P. 1–20.
236. Grossman, G. Strategic Export Promotion: A Critique / G. Grossman // *Strategic Trade Policy and the New International Economics* / ed. P. Krugman. – Cambridge ; London : MIT Press, 1986. – P. 47–68.
237. Helpman, E. Multinational Corporations and Trade Structure / E. Helpman // *Imperfect Competition and International Trade* / ed. G. Grossman. – Cambridge ; London : MIT Press, 1992. – P. 285–302.
238. Industrial Policy [Electronic resource] // Ministry of Economy of the Republic of Armenia. – Mode of access: <http://www.mineconomy.am/eng/35/gortsaruyt.html>. – Date of access: 26.09.2016.
239. Industry, value added (annual % growth) [Electronic resource] // the World Bank. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.KD.ZG?page=3>. – Date of access: 09.03.2016.
240. Industry, value added (current US\$) [Electronic resource] // the World Bank. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.TOTL.CD>. – Date of access: 01.08.2017; 04.08.2017; 10.08.2017.
241. January 2013 monthly report, Abstract of the Federal Ministry of Finance's Monthly Report [Electronic resource] // Federal Ministry of Finance. – Mode of access: http://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Monatsberichte/2013/01/Downloads/monatsbericht_2013_01_english.pdf?__blob=publicationFile&v=4. – Date of access: 10.03.2016.
242. Klasen, A. The Role of Export Credit Agencies in Global Trade / A. Klasen // *Global Policy*. – 2011. – Vol. 2, iss. 2. – P. 220–222.
243. Krugman, P. Import Protection as Export Promotion: International Competition in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale / P. Krugman // *Imperfect Competition and International Trade* / ed. G. Grossman. – Cambridge ; London : MIT Press, 1992. – P. 75–86.
244. Krugman, P. Introduction: New Thinking about Trade Policy / P. Krugman // *Strategic Trade Policy and the New International Economics* / ed. P. Krugman. – Cambridge ; London : MIT Press, 1986. – P. 1–22.
245. Leasing Cover [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: <http://www.agaportal.de/en/aga/produkte/leasingdeckung.html>. – Date of access: 03.06.2016.
246. Leasing Cover [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/produktinfo/e_pi_leasing.pdf. – Date of access: 03.06.2016.
247. Lederman, D. Export Promotion Agencies Revisited / D. Lederman, M. Olarreaga, L. Payton // *World Bank Policy Research Working Paper Series*. – 2009. – № 5125. – 28 p.

248. Letter of Credit Guarantee Scheme [Electronic resource] // UK Export Finance products and services. – 2013. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/letter-of-credit-guarantee-scheme-overview-and-how-to-apply>. – Date of access: 03.01.2016.

249. Levit, J. The Dynamics of International Trade Finance Regulation: The Arrangement on Officially Supported Export Credits / J. Levit // Harvard International Law Journal. – 2004. – Vol. 45, № 1. – P. 65–182.

250. Lines of credit [Electronic resource] // UK Export Finance products and services. – 2013. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/lines-of-credit>. – Date of access: 04.01.2016.

251. Management of State Guarantees: Activity Report 2013 / Coface. – Paris, 2014. – 23 p.

252. Management of State Guarantees: Activity Report 2014 / Coface. – Paris, 2015. – 23 p.

253. Manufactures exports (% of merchandise exports) [Electronic resource] // the World Bank. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.MANF.ZS.UN>. – Date of access: 01.08.2017; 04.08.2017; 08.08.2017.

254. Manufacturing risk cover [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/produktinfo/e_pi_fabrikationsrisiko.pdf. – Date of access: 18.05.2016.

255. Melitz, J. Export Credit Subsidies / J. Melitz, P. Messerlin // Economic Policy. – 1987. – Vol. 2, № 4. – P. 149–175.

256. Mendelowitz, A. The New World of Government-Supported International Finance / A. Mendelowitz // Ex-Im Bank in the 21st Century. — Washington DC : Institute of International Economics, 2002. – P. 159–189.

257. Menichini, A. Inter-Firm Trade Finance in Times of Crisis / A. Menichini // World Bank Policy Research Working Paper Series. – 2009. – № 5112. – 23 p.

258. Merchandise exports (current US\$) [Electronic resource] // the World Bank. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.MRCH.CD.WT>. – Date of access: 01.08.2017; 04.08.2017; 08.08.2017.

259. Merchandise imports (current US\$) [Electronic resource] // the World Bank. – Mode of access: <http://data.worldbank.org/indicator/TM.VAL.MRCH.CD.WT>. – Date of access: 02.08.2017; 04.08.2017; 10.08.2017.

260. Monthly Average Rates [Electronic resource] // the OzForex Group. – Mode of access: <http://www.ozforex.com.au/forex-tools/historical-rate-tools/monthly-average-rates>. – Date of access: 11.12.2015.

261. Moser, C. Political Risk and Export Promotion: Evidence from Germany / C. Moser, T. Nestmann, M. Wedow // the World Economy. – 2008. – Vol. 31, № 6. – P. 781–803.

262. Natixis [Electronic resource] // Wikipedia, the Free Encyclopedia. – Mode of access: <https://en.wikipedia.org/wiki/Natixis>. – Date of access: 30.01.2017.

263. Niskanen, W. Should Ex-Im Bank Be Retired? / W. Niskanen // Ex-Im Bank in the 21st Century. – Washington DC : Institute of International Economics, 2002. – P. 191–196.

264. OECD Council Recommendation on Bribery and Officially Supported Export Credits [Electronic resource] // The Organisation for Economic Co-operation and Develop-

ment (OECD). – Mode of access: [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/ecg\(2006\)24](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/ecg(2006)24). – Date of access: 23.12.2015.

265. Our History [Electronic resource] // COFACE. – Mode of access: <http://www.coface.com/Group/Our-history>. – Date of access: 27.06.2016.

266. Overseas investment insurance [Electronic resource] // UK Export Finance products and services. – 2013. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/overseas-investment-insurance>. – Date of access: 05.01.2016.

267. Principles and Guidelines to Promote Sustainable Lending Practices in the Provision of Official Export Credits to Low-Income Countries [Electronic resource] // The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – Mode of access: <http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/ECG%282008%2915&doclanguage=en>. – Date of access: 23.12.2015.

268. Project Finance [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: <http://www.agaportal.de/en/aga/produkte/projektfinanzierungen.html>. – Date of access: 21.05.2016.

269. Railway Financing [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: <http://www.agaportal.de/en/aga/produkte/eisenbahnfinanzierungen.html>. – Date of access: 20.05.2016.

270. Rajapatirana, S. Policy Recommendations for Export Promotion / S. Rajapatirana // Estudios de Economia. – 1993. – Vol. 20, № 1. – P. 1–25.

271. Ray, J. The OECD “Consensus” on Export Credits / J. Ray // the World Economy. – 1986. – Vol. 9, № 3. – P. 295–310.

272. Recommendation of the Council on Common Approaches for Officially Supported Export Credits and Environmental and Social Due Diligence (the «Common Approaches») [Electronic resource] // The Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – Mode of access: <http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/ECG%282012%295&doclanguage=en>. – Date of access: 23.12.2015.

273. Reich, H. A German Perspective / H. Reich // Ex-Im Bank in the 21st Century. – Washington DC : Institute of International Economics, 2002 – P. 221–225.

274. Richardson, D. The New Political Economy of Trade Policy / D. Richardson // Strategic Trade Policy and the New International Economics / ed. P. Krugman. – Cambridge ; London : MIT Press, 1986. – P. 257–282.

275. Rodriguez, R. Ex-Im Bank: Overview, Challenges and Policy Options / R. Rodriguez // Ex-Im Bank in the 21st Century. – Washington DC : Institute of International Economics, 2002 – P. 3–34.

276. Sector Understanding on Export Credits for Rail Infrastructure // Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). – Paris, 2013. – December, 20. – 4 p.

277. Securitisation Guarantee for the KfW Refinancing Programme [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: http://www.agaportal.de/en/aga/produkte/verbriefungsgarantie_kfw.html. – Date of access: 05.06.2016.

278. Ship Financing [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: <http://www.agaportal.de/en/aga/produkte/schiffsfinanzierungen.html>. – Date of access: 21.05.2016.

279. Spencer, B. What Should Trade Policy Target? / B. Spencer // Strategic Trade Policy and the New International Economics / ed. P. Krugman. – Cambridge ; London : MIT Press, 1986. – P. 69–90.

280. Statistical Data Warehouse [Electronic resource] // European Central Bank. – Mode of access: http://sdw.ecb.europa.eu/browseTable.do?node=2018794&FREQ=A&CURRENCY=USD&DATASET=0&SERIES_KEY=120.EXR.A.USD.EUR.SP00.A. – Date of access: 13.03.2016.

281. Story, J. Political Economy of Financial Integration in Europe, the Battle of the Systems / J. Story, I. Walter. – Manchester : Manchester University Press, 1997. – xiv, 337 p.

282. Strategy of Export – Led Industrial Policy of Republic of Armenia: Draft, Translated from Armenian / Ministry of Economy of the Republic of Armenia. – Yerevan, 2011. – 18 p.

283. Supplier credit cover [Electronic resource] // Export Credit Guarantees of the Federal Republic of Germany (Hermes Cover). – Mode of access: http://www.agaportal.de/pdf/produktinfo/e_pi_lieferantenkredit.pdf. – Date of access: 20.05.2016.

284. Supplier Credit Financing Facility [Electronic resource] // UK Export Finance products and services. – 2014. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/supplier-credit-financing-facility>. – Date of access: 04.01.2016.

285. The Marshall Plan and the ERP [Electronic resource] // KfW official website. – Mode of access: <https://www.kfw.de/KfW-Group/About-KfW/Identit%C3%A4t/Geschichte-der-KfW/Themenfelder/Marshallplan-und-ERP/>. – Date of access: 01.04.2016.

286. Trends in Lending, October 2014 [Electronic resource] // Bank of England. – Mode of access: <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Documents/other/monetary/trendsoctober14.pdf>. – Date of access: 20.11.2015.

287. UK Trade & Investment (UKTI) [Electronic resource] // Departments, agencies and public bodies of the United Kingdom. – Mode of access: <https://www.gov.uk/government/organisations/uk-trade-investment>. – Date of access: 08.01.2016.

288. UN comtrade: database [Electronic resource] // United Nations Commodity Trade Statistics. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/data/>. – Date of access: 11.12.2015; 11.03.2016.

289. UNCTAD Handbook of Statistics, 2002 [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Mode of access: http://unctad.org/en/Docs/tdstat27_enfr.pdf. – Date of access: 04.12.2015.

290. UNCTAD Handbook of Statistics, 2006–2007 [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Mode of access: http://unctad.org/en/Docs/tdstat31_en.pdf. – Date of access: 04.12.2015; 24.06.2016.

291. UNCTAD Handbook of Statistics, 2014 [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat39_en.pdf. – Date of access: 04.12.2015.

292. UNCTAD Handbook of Statistics, 2016 [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat41_en.pdf. – Date of access: 20.01.2017.

293. UnctadStat [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Mode of access: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>. – Date of access: 22.03.2016.

294. United Kingdom: Trade Statistics [Electronic resource] // Michigan State University. – Mode of access: <http://globaledge.msu.edu/countries/united-kingdom/tradestats>. – Date of access: 20.01.2017.

295. Venables, A. Trade and Industrial Policy under Imperfect Competition / A. Venables, A. Smith // Economic Policy. – 1986. – Vol. 1, № 3. – P. 621–672.

296. World Integrated Trade Solution [Electronic resource] // the World Bank. – Mode of access: <http://wits.worldbank.org>. – Date of access: 15.05.2015.

297. Yearly Average Currency Exchange Rates: Translating foreign currency into U.S. dollars [Electronic resource] / Internal Revenue Service. – Mode of access: <https://www.irs.gov/Individuals/International-Taxpayers/Yearly-Average-Currency-Exchange-Rates>. – Date of access: 25.11.2015.

298. Yescombe, E. Principles of Project Finance / E. Yescombe. – San Diego : Academic Press, 2002. – xiv, 344 p.

299. Zehner, D. An Assessment of Two Economic Rationales for Export Credit Agencies [Electronic resource] / D. Zehner // the Chazen Web Journal of International Business. – 2003. – Mode of access: https://www0.gsb.columbia.edu/mygsb/faculty/research/pubfiles/185/Export_Credit_Agencies.pdf. – Date of access: 03.01.2017.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Основные отличительные характеристики дуополии Курно, дуополии Бертрана и дуополии Штакельберга

Таблица А. – Отличительные особенности дуополии Курно, дуополии Бертрана и дуополии Штакельберга

Тип дуополии	Механизм установления некооперированного равновесия	Ожидания относительно выпуска либо цен конкурента	Вид максимизации прибыли	Тип равновесия
дуополия Курно	устанавливается путем регулирования объема производства q	выпуск конкурента полагается заданным	максимизируется индивидуальная, а не отраслевая прибыль	равновесие по Нэшу (равновесие Курно – Нэша)
дуополия Бертрана	устанавливается путем регулирования цен p	установление цены конкурентом полагается независимым от собственного	максимизируется индивидуальная, а не отраслевая прибыль	равновесие по Нэшу (равновесие Бертрана – Нэша), при этом $P_1 = P_2 = MC$
дуополия Штакельберга	устанавливается путем регулирования объема производства q	последователь: выпуск конкурента задан; лидер: полная информация	в равновесии максимизируется индивидуальная прибыль: прибыль лидера вдвое больше прибыли последователя	равновесие по Нэшу в зависимости от роли лидера – последователя

Примечание – Источник: составлено на основе [21].

Как отмечалось выше, общим для всех трех типов дуополии является установление равновесного состояния: равновесие устанавливается по Нэшу. Однако, в отличие от моделей Курно и Штакельберга, равновесие Бертрана характеризуется равенством цен двух олигополистов между собой и равенством их предельным издержкам данных олигополистов. Иными словами, равновесная цена Бертрана – та цена, которая устанавливалась бы и в условиях совершенной конкуренции. Во всех трех случаях имеет место тенденция максимизации индивидуальной, а не отраслевой прибыли. При этом в модели Штакельберга при варианте лидер – последователь соотношение прибыли лидера и последователя фиксированное и составляет 2:1 соответственно.

Важнейшей характеристикой всех дуополий являются ожидания дуополистов относительно поведения конкурентов. В моделях Бертрана и Курно данные ожидания являются нулевыми. Т. е. предполагается неизменная реакция конкурента на изменения собственной цены либо объема производства. Более сложна с этой точки зрения модель Штакельберга. В данном случае лидер полностью осведомлен о реакции конкурента на изменение собственного объема выпуска и принимает решение о максимизации собственной прибыли также с учетом реакции конкурента. Последователь, напротив, предполагает, что конкурент никак не прореагирует на изменение его выпуска. В модели Штакельберга дуополисты не в состоянии прийти к равновесию в том случае, когда оба будут стремиться действовать с точки зрения лидера. Данная ситуация получила название **неравновесия Штакельберга** [21, с. 196].

Преимущества и недостатки ведущих направлений исследований СТЭ

Таблица Б. – Преимущества и недостатки ведущих направлений исследований в области СТЭ

Наименование направления исследования / Основное содержание направления исследования	Преимущества исследования	Недостатки исследования
1	2	3
«Стратегическая внешнеторговая политика»	1) исследования проводятся исходя из постулатов «новой международной экономики», учитывающей изменившийся характер международной торговли («внутриотраслевая торговля»); 2) данное направление единственное, объясняющее причины участия стран в СТЭ; 3) исследуется межстрановое взаимодействие.	1) субъективный характер определения категории «национальное благосостояние»; 2) большое количество допущений, упрощающих процесс исследования.
Исследования с позиций фирмы (приобретение оптимального объема финансового продукта со стороны ЭКА) и с позиции ЭКА (предоставление оптимального объема финансового продукта)	1) исследования проводятся как с позиций фирм-экспортеров, так и с позиций ЭКА; 2) исследования дифференцируют фирмы в зависимости от принятия риска и финансовые продукты ЭКА – в зависимости от характеристик системы взимания премий.	1) отсутствует рассмотрение межстранового взаимодействия: исследуется специфика отдельно взятого государства; 2) исследования проводятся с позиций лишь одного экспортера.
Исследования зависимости экспорта от внутренних характеристик предприятия, издержек, связанных с выходом на внешний рынок, расходов правительства на стимулирование экспорта	1) учет в модели внутренних характеристик предприятия; 2) связь процесса интернационализации деловой активности и стимулирующей экспортной политики.	1) недостаточное количество информации о предоставлении субсидий; 2) рассмотрение процесса предоставления субсидии как экзогенного фактора; 3) возможность несовпадения во времени предоставления субсидии и отгрузки продукции на экспорт; 4) высокая вероятность «неритмичного» субсидирования.

Продолжение Таблицы Б.

<p>Исследования на основе «гравитационной модели»</p>	<p>1) учет в регрессионных моделях большого числа факторов, отражающих уровень развития страны-импортера; 2) исследования проводятся исходя из постулатов «новой международной экономики», учитывающей изменившийся характер международной торговли («внутриотраслевая торговля»); 3) исследования особенностей экспорта как стран с малой открытой экономикой (Австрия, Бельгия), так и экспорта крупных экономик (ФРГ).</p>	<p>1) включение в регрессионную модель лишь одного типа финансового продукта (как правило, гарантирования); 2) исследования проводятся лишь с позиций ЭКА; 3) потребность в большом объеме информации при проведении исследования; 4) отсутствие отдельного учета влияния предоставления ЭКА финансовых продуктов от своего имени и от имени государства; 5) не рассматривается специфика принятия решения государством о предоставлении того или иного финансового продукта.</p>
<p>Исследования зависимости совокупного отраслевого экспорта ряда стран от объясняющих переменных, представленных панельными данными (включая переменные, отражающие особенности работы ЭКА, особенности таможенно-тарифного регулирования в странах-импортерах и другое за несколько лет)</p>	<p>1) построение регрессионной модели зависимости отраслевого экспорта для 25 стран одновременно на основе панельных данных; 2) учет в регрессионных моделях факторов, отражающих уровень развития стран-экспортеров; 3) практические выводы в области совершенствования системы СТЭ России.</p>	<p>1) не высокое качество регрессионных моделей (низкий коэффициент детерминации, наличие мультиколлинеарности); 2) субъективный выбор объясняющих переменных регрессии; 3) включение в регрессионную модель как мезоэкономических переменных, так и макроэкономических; 4) отсутствие отдельного учета влияния предоставления ЭКА финансовых продуктов от своего имени и от имени государства.</p>
<p>Исследования поведения фирм в области принятия решения о получении государственного содействия при экспорте на основе метода дифференциальных и интегральных исчислений и принятия решения государством в части оказания содействия на основе корреляционно-регрессионного анализа</p>	<p>1) наличие отдельного учета влияния предоставления ЭКА финансовых продуктов от своего имени и от имени государства; 2) исследуются процессы оптимизации собственной деятельности ЭКА за счет взимания разного уровня премий за предоставленные финансовые продукты; 3) изучение поведения фирмы как при субсидировании со стороны ЭКА цен на финансовые продукты, так и при взимании премий выше и равных рыночным.</p>	<p>1) рассматривается деятельность исключительно фирм с неприятием риска при определении страхового покрытия; 2) не высокое качество регрессионных моделей; 3) рассматривается один вид финансового продукта, предоставляемого ЭКА (гарантирование).</p>

Окончание Таблицы Б.

<p>Исследование влияния мер стимулирования экспорта на макроэкономическую ситуацию в стране</p>	<p>1) рассмотрение не только косвенных финансовых продуктов, но и прямого кредитования как метода СТЭ; 2) исследования проводятся исходя из постулатов «новой международной экономики», учитывающей изменившийся характер международной торговли («внутриотраслевая торговля»); 3) рассматривается специфика установления ставки CIRR.</p>	<p>1) в исследованиях не показан экспорт в динамике продукции тех отраслей, которым предоставлялась экспортная субсидия; 2) часть исследований проводится на примере лишь одной страны; 3) при исследовании фактора интеграции не принимаются в расчет особенности институциональной инфраструктуры СТЭ (соответственно, исследования в данной части упрощены); 4) при исследовании фактора интеграции не принимается во внимание диверсификация финансовых продуктов; 5) констатируя влияние СТЭ на торговый баланс и бюджет, исследователи не рассчитывают эффективность мер стимулирования экспорта с точки зрения данного влияния.</p>
<p>Институциональное направление (включая историко-институциональное)</p>	<p>1) анализируется развитие нормативной основы функционирования содействия экспорту; 2) выделяется понятие «рыночные окна»; 3) анализируется наднациональная специфика регулирования СТЭ; 4) исследуются взаимодействия международных организаций, участвующих во внешнеторговом финансировании, и ЭКА.</p>	<p>1) исследования во многом основаны на вероятностных суждениях при отсутствии статистической базы; 2) исследуя ЭКА как основные институты СТЭ, игнорируется как «внутренняя» специфика ЭКА, так и институционально-экономическая среда, что приводит к неверным выводам; 3) малое значение придается специфике «внутриотраслевой торговли».</p>

Примечание – Источник: собственная разработка.

Важнейшие этапы развития Соглашения ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам (Соглашения ОЭСР)

Таблица В. – Важнейшие этапы развития Соглашения ОЭСР с 1978 по 2015 гг.

Год	Важнейшие этапы развития Соглашения ОЭСР
апрель 1978	вступление в силу Соглашения ОЭСР
1978	участниками Соглашения ОЭСР стали 20 стран: Австралия, Канада, Бельгия, Дания, Франция, Германия, Италия, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Великобритания, Финляндия, Греция, Япония, Норвегия, Португалия, Испания, Швеция, Швейцария, США
1981	существенное увеличение уровня минимальных процентных ставок по экспортным кредитам
1983	внедрение системы установления справочных процентных ставок CIRR для различных валют стран – участниц Соглашения ОЭСР
1984	разработан секторальный раздел по предоставлению государственной финансовой поддержки продукции атомной энергетики
1985	ужесточена процедура нотификации для связанной помощи, увеличен минимальный грант-элемент до 25 %
1986	проведена стандартизация методологии определения ставки CIRR, в Соглашение ОЭСР внедрен секторальный раздел по предоставлению государственной финансовой поддержки продукции гражданской авиации
1987	минимальный уровень льготности (грант-элемент) для связанной помощи увеличился до 35 %
1991	внесены «Хельсинкские поправки», связанные с запретом на оказание связанной помощи в развивающиеся страны с высоким уровнем дохода, а также в отношении коммерчески реализуемых проектов; приняты изменения по ужесточению процедур нотификации
1994	приняты поправки Ширера, которые закрепили обобщенные правила применения методологии определения ставок CIRR для всех стран, в том числе и не членов ОЭСР; в Соглашение ОЭСР внедрены две категории стран с установлением максимальных сроков кредитования (до этого момента применялись три категории стран, ранжируемых по максимальным срокам кредитования); сформирована Рабочая группа для разработки индикаторов по минимальным премиям за кредитные риски
1995	учреждение Всемирной торговой организации
1995	учреждение Рабочей группы по разработке правил экспортного кредитования для сельскохозяйственной продукции
1996	введение нотификации по связанной помощи в период реализации экспортного проекта с государственным финансированием
1997	принятие поправок Кнайпена: в рамках технической рабочей группы по премиям были достигнуты две основные договоренности. Во-первых, платежи за экспортное финансирование, включая гарантирование, должны основываться на оценке рисков для того, чтобы размер премии был достаточным для покрытия долгосрочных операционных расходов и убытков (в соответствии с правилами Соглашения ВТО). Во-вторых, размер премии должен отражать различие в качестве разных финансовых продуктов по стимулированию экспорта
1997	обсуждение сформированных правил экспортного кредитования сельскохозяйственной продукции при участии Аргентины

Окончание Таблицы В.

1998	обсуждалась возможность создания нового раздела в Соглашении ОЭСР по проектному финансированию, которое могло бы позволить использовать более длительные сроки погашения кредитов с господдержкой
2000	не удалось достичь консенсуса по правилам финансирования экспорта сельскохозяйственной продукции в ОЭСР. Данный вопрос был передан в ВТО в качестве возможного дополнения к соглашению ВТО по сельскому хозяйству в рамках Дохийского раунда
2002	создание секторального раздела по экспортному кредитованию продукции гражданского судостроения
2004	пересмотр текста Соглашения ОЭСР, который был вызван торговыми спорами в ВТО между Бразилией и Канадой по вопросу авиации. В результате пересмотра в рамках Соглашения ОЭСР были предоставлены большие возможности для мониторинга реализованных проектов для наблюдателей
2005	вступление в силу секторального раздела по экспортному кредитованию проектов в сфере альтернативной энергетики и гидросооружений
2007	пересмотр секторального соглашения по экспортному кредитованию гражданской авиации с участием Бразилии
2007	увеличение максимального размера финансирования с государственной поддержкой местных затрат с 15 до 30 %
2009	Российская Федерация в своем начальном меморандуме изъявила готовность следовать принципам и целям Соглашения ОЭСР
2010	смягчение условий осуществления проектного финансирования с учетом последствий мирового финансового кризиса; введение дополнительного контроля за предоставлением участниками несвязанной помощи
2011	участие в заседаниях участников Соглашения ОЭСР в качестве постоянных наблюдателей принимают Бразилия, КНР, Россия, Индия, Индонезия, Мексика, Израиль, ЮАР, Малайзия
2011	Бразилия становится участником секторального соглашения по экспортному финансированию гражданской авиации
2012	обсуждение создания секторального раздела по финансированию экспорта продукции железнодорожного транспорта
январь 2013	внесение изменений в Соглашение ОЭСР в части модификации методологий по определению минимально допустимой ставки экспортных кредитов CIRR, минимальной премии за риски MPR, по оценке суверенных кредитных рисков на основе классификации ОЭСР
июнь 2013	обзор готовности России к участию в Соглашении ОЭСР и его секторальных соглашениях; подтверждение российской стороной заявленной в 2009 г. позиции по присоединению к Соглашению ОЭСР
январь 2014	внедрение секторального соглашения по экспортному кредитованию продукции железнодорожного транспорта
март 2015	обсуждение предложений по модификации положений о минимально допустимой ставке экспортных кредитов в части внедрения в базовое соглашение плавающих процентных ставок
август - ноябрь 2015	разработка секторального соглашения по экспортному кредитованию сооружения и модернизации угольных электростанций. В основу дискуссии положен тезис о том, что необходимо сократить объемы государственной поддержки сооружения угольных электростанций, поскольку данные объекты при эксплуатации наносят существенный вред окружающей среде

Примечание – Источник: составлено на основе [97, с. 281 – 285].

Ключевые положения Соглашения ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам

- минимальными процентными ставками являются справочные коммерческие процентные ставки (Commercial Interest Reference Rates – CIRRs);
- содействие осуществляется как государством, так и от его имени;
- первоначальный взнос от покупателя – минимум 15 % стоимости контракта;
- минимальный срок действия кредита – 2 года;
- допустима дополнительная поддержка местных расходов экспортера в размере до 30 % контрактной стоимости;
- максимальный срок погашения 5 – 10 лет (в зависимости от уровня развития страны назначения) и 18 лет для отдельных видов контрактов;
- выплата основной суммы долга равными частями;
- премия за риск неплатежа по кредиту не компенсируется;
- процентная ставка по сделке не фиксируется на период свыше 120 дней;
- страховая премия нейтрализует возможные различия в качестве финансового продукта, предоставляемого экспортеру (гарантия, страхование либо прямой кредит);
- об официальной поддержке должны быть своевременно проинформированы все страны – участницы Соглашения ОЭСР [35, с. 42].

Классификация видов субсидий в рамках Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам

В настоящем исследовании мы полагаем целесообразным согласиться с классификацией субсидий в рамках Соглашения ВТО, предложенной в работе [97, с. 272 – 273]:

Соглашение ВТО «делит программы по субсидированию на 3 категории:

- 1) субсидии, не дающие основания для применения мер, или разрешенные субсидии (Non-actionable Subsidy);
- 2) субсидии, к которым могут применяться компенсационные и ответные меры (Actionable Subsidies);
- 3) запрещенные субсидии (Prohibited Subsidies)».

«Запрещенные субсидии (Prohibited Subsidies) установлены в статье 3» Соглашения ВТО. «К запрещенным в ВТО субсидиям относят:

А) импортозамещающие субсидии – субсидии, предоставление которых юридически или фактически увязано с использованием отечественных товаров вместо импортных;

Б) экспортные субсидии – субсидии, предоставление которых юридически или фактически увязано с результатами экспорта».

Ключевые элементы механизма стимулирования товарного экспорта

На основании проведенного анализа полагаем возможным определить ключевые элементы механизма стимулирования товарного экспорта:

а) *нормативно-правовая основа*: Соглашение ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам, Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, нормативные правовые акты наднационального и национального уровня;

б) *учреждения и институты стимулирования*: экспортные кредитные агентства для целей стимулирования товарного экспорта, выполняющие функции агентов правительства, либо само правительство в лице уполномоченного органа государственного управления или его структурного подразделения;

в) *инструменты*: прямое кредитование, включая субсидирование процентной ставки, страхование и гарантирование;

г) *источники*: средства бюджета, внебюджетных фондов, фондов содействия развитию, иные источники;

д) *стратегические цели*: минимизация экспортных рисков, поддержка сотрудничества с отдельными странами и регионами, конкурентное стимулирование экспорта;

е) *объект содействия в «широком» понимании* – национальный экспортер;

ж) *непосредственный получатель содействия*: организация-экспортер, импортер, торговая посредническая либо финансово-кредитная организация.

При этом стимулирование товарного экспорта может быть осуществлено как в партнерстве, так и без партнерства с коммерческими финансово-кредитными организациями.

Разработанный механизм СТЭ базируется на авторской классификации видов стимулирования экспорта.

Ключевые положения Соглашения ОЭСР в отношении ориентировочного значения, условий применения и изменения ставки CIRR (за исключением правил непосредственного расчета)

Таблица Д. – Ключевые положения Соглашения ОЭСР в отношении ориентировочного значения, условий применения и изменения ставки CIRR (за исключением правил непосредственного расчета)

Статья Соглашения ОЭСР, содержащая норму в отношении ставки CIRR	Описание нормы в отношении ставки CIRR в соответствии со статьей Соглашения ОЭСР
Статья 15 (пункт b)	При прямом кредитовании/финансировании или рефинансировании премия за выдачу экспортного кредита может добавляться к CIRR либо быть отдельным платежом
Статья 19 (пункт a)	Ставка CIRR используется как минимальная процентная ставка при официальной поддержке экспортного кредита с фиксированной процентной ставкой
Статья 19 (пункт 2)	Ставка CIRR близко соответствует ставке для внутренних заемщиков первого класса
Статья 19 (пункт 4)	Ставка CIRR не должна нарушать условия конкуренции на внутреннем рынке
Статья 19 (пункт 5)	Ставка CIRR близко соответствует ставке для иностранных заемщиков первого класса
Статья 19 (пункт b)	Премия за риск неплатежа по кредиту не компенсируется
Статья 21	Процентная ставка по кредиту должна быть зафиксирована на срок, не превышающий 120 дней. Отдельная маржа в 20 базисных пунктов должна быть добавлена к соответствующей ставке CIRR в случае, если условия официальной финансовой поддержки установлены до даты заключения контракта
Статья 22 (пункт a)	Допускается государственная поддержка экспортного кредита с плавающей процентной ставкой, при этом не допускается применение ставки, меньшей ставки CIRR на момент заключения контракта либо меньшей, чем ставка краткосрочного финансового рынка в течение всего срока кредита
Статья 64 (пункт a)	Ставка CIRR рассчитывается не реже, чем на ежемесячной основе. Результаты расчетов направляются конкретной страной в адрес Секретариата ОЭСР для последующего распространения среди всех участников ОЭСР

Примечание – Источник: составлено на основе [97, с. 257 – 259; 173]

Представляется целесообразным в рамках данного приложения описать общие принципы определения ставки CIRR. Данные принципы и правила определения изложены в основном в статье 19 Соглашения ОЭСР [173].

Так, в соответствии с первым принципом CIRR представляет собой окончательную коммерческую процентную ставку на рынке конкретной валюты [173]. Понятие «окончательная» значит, что значение ставки CIRR должно включать в себе все дополнительные и комиссионные расходы по предоставлению экспортного кредита с государственной поддержкой. Понятие «коммерческая» подразумевает, что при исчислении конкретного значения ставки CIRR за основу необходимо брать действующие рыночные процентные ставки, а не процентные ставки в рамках льготного и субсидируемого кредитования, предоставляемого государством в целях поддержки национальных предприятий [97, с. 293 – 294].

В соответствии со вторым важнейшим принципом ставка CIRR должна близко соответствовать процентной ставке для внутренних заемщиков первого класса [173]. Важность данного принципа обусловлена тем, что при расчете ставки CIRR необходимо ориентироваться не только на процентные ставки, складывающиеся на определенных сегментах финансового рынка конкретного государства, но и на процентные ставки, складывающиеся при кредитовании **конкретных юридических лиц – внутренних первоклассных заемщиков*** [97, с. 294], что в целом потенциально расширяет диапазон возможных значений ставок CIRRs. Помимо этого, ставка CIRR также должна близко соответствовать процентной ставке, которая устанавливается для иностранных заемщиков первого класса, что еще больше расширяет диапазон возможных значений минимальной ставки экспортного кредитования с господдержкой [97, с. 294; 173].

Довольно неоднозначным представляется правило расчета процентной ставки CIRR, в соответствии с которым ее значение должно основываться на затратах на фондирование (т. е. непосредственное привлечение финансовых средств) при предоставлении экспортного финансирования по фиксированной процентной ставке [173].

Так, в соответствии с мнением некоторых экспертов в данном случае «ставка CIRR отражает стоимость фондирования финансового института, предоставляющего экспортный кредит, и не включает в себя какие-либо маржи или премии, например премию за риск. Предоставление экспортных кредитов по ставке ниже, чем ставка CIRR, означало бы предоставление заведомо убыточного кредита, что противоречит принципам ВТО» [97, с. 294].

Данная точка зрения несколько расходится с рассмотренной нами практикой компенсации процентной ставки британским ЭКА ECGD в рамках «Схемы экспортного финансирования по фиксированной процентной ставке». В данном случае ставка CIRR, взимаемая коммерческим банком с конечного получателя, могла быть как меньше, так и больше рыночного процента (в том числе понимаемого как процент, отражающий затраты коммерческого банка на привлечение денежных средств с финансовых рынков). И в таком случае коммерческий банк получал либо уплачивал ECGD разницу соответственно [215].

* Местный первоклассный заемщик – заемщик, имеющий наивысший кредитный рейтинг в национальной валюте [97, с. 294].

В этой связи, с нашей точки зрения, подпункт 3) статьи 19 Соглашения ОЭСР нужно интерпретировать как то, что затраты на фондирование (funding cost) должны служить ориентиром при определении ставки CIRR, но не определять ее в точности.

Важно также отметить, что государство может оказывать непосредственное воздействие на финансовые рынки, снижая затраты на фондирование для некоторых заемщиков, и, нарушая тем самым условия конкуренции на внутреннем рынке, приводить к возможности установления более низких ставок CIRRs. В этой связи оправданной видится интерпретация подпункта 4) статьи 19 Соглашения ОЭСР как недопущение проведения со стороны государства каких-либо «манипуляций», направленных на снижение стоимости фондирования, и, соответственно, установления более низких ставок CIRRs как одной из гарантий обеспечения конкуренции на внутреннем рынке [97, с. 294; 173].

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Значения и правила расчета минимальных процентных ставок экспортно- го кредитования с господдержкой в соответствии с Соглашением ОЭСР

Таблица Е. – Официальные значения ставок CIRRs на 15 июля 2016 г. (действительны до 14 августа 2016 г.), %

Валюта кредита	Значения ставки CIRR в зависимости от срока погашения кредита, %		
	до 5 лет включительно	от 5 до 8,5 лет включительно	свыше 8,5 лет
Австралийский доллар	2,65		
Канадский доллар	1,56	1,62	1,86
Чешская крона	1,00	1,11	1,23
Датская крона	0,48	0,64	0,82
Венгерский форинт	3,08		
Японская йена	0,73	0,74	0,72
Корейская вона	2,41		
Новозеландский доллар	3,02		
Норвежская крона	1,60		
Польский злотый	3,39		
Шведская крона	0,44	0,65	0,92
Швейцарский франк	-0,09	0,02	0,24
Фунт стерлингов	1,41	1,65	1,93
Доллар США	1,86	2,17	2,44
Евро*	0,42	0,56	0,75

Примечание 1 – *) в качестве базисных доходов по облигациям в евро представлены средние ежедневные курсы по сделкам спот при обращении правительственных облигаций в евро, имеющих рейтинг AAA, обращающихся в зоне евро в предыдущем месяце. При этом при подсчете среднего значения пять последних наблюдений имеют двойной вес. Ежедневные курсы по сделкам спот в данном случае публикуются ЕЦБ на официальном сайте в сети Интернет.

Примечание 2 – Источник: [188].

Основы для расчета ставок CIRRs приведены в статье 20 Соглашения ОЭСР. Изначально каждый участник Соглашения ОЭСР должен выбрать одну из двух систем (схем) для определения ставки CIRR.

I. Трехуровневая система (схема).

В данном случае предоставляемые экспортные кредиты с государственной поддержкой подразделяются на три категории в зависимости от срока погашения. К первой категории относятся кредиты со сроком погашения от 2 до 5 лет включительно. Ко второй категории относятся кредиты от 5 до 8,5 лет включительно. И к третьей категории относятся кредиты со сроком погашения свыше 8,5 лет.

Для **первой категории** экспортных кредитов (со сроком погашения от 2 до 5 лет включительно) основой определения ставки CIRR является доходность правительственных облигаций с остаточным сроком обращения три года.

Для **второй категории** экспортных кредитов (со сроком погашения от 5 до 8,5 лет включительно) основой определения ставки CIRR является доходность правительственных облигаций с остаточным сроком обращения пять лет.

Для **третьей категории** экспортных кредитов (со сроком погашения свыше 8,5 лет) основой определения ставки CIRR является доходность правительственных облигаций с остаточным сроком обращения семь лет.

II. Одноуровневая система (схема).

При одноуровневой системе (схеме) деления экспортных кредитов с государственной поддержкой в зависимости от срока погашения не происходит. В данном случае для экспортных кредитов с любым допустимым сроком погашения основой определения ставки CIRR является доходность правительственных облигаций с остаточным сроком обращения пять лет [97, с. 295; 173].

Как видно из таблицы Е, одноуровневую систему (схему) при определении ставки CIRR для своей валюты избрали Австралия, Венгрия, Республика Корея, Новая Зеландия, Норвегия, Польша. Остальные страны – члены ОЭСР используют трехуровневую систему (схему) [188].

Доходность той или иной правительственной облигации определяет базисную процентную ставку, к которой после ее определения необходимо прибавить 100 базисных пунктов* в качестве фиксированной маржи (в соответствии с пунктом b статьи 20 Соглашения ОЭСР).

Небезосновательно мнение экспертов, в соответствии с которым «экономическая суть» дополнительной надбавки в 100 базисных пунктов «опирается на принцип, в соответствии с которым страны – эмитенты валют не должны осуществлять поддержку экспорта себе в убыток, и данная надбавка обеспечивает соблюдение этого принципа» [97, с. 295].

Впоследствии остальные страны должны использовать установленные значения ставок CIRRs для конкретных валют, если они предоставляют экспортные кредиты в данных валютах.

Кроме того, каждая страна – член Соглашения ОЭСР по согласованию с остальными странами-членами может изменить систему (схему) определения

* 1 базисный пункт = 0,01 %; 100 базисных пунктов = 1 %.

базисной процентной ставки по экспортным кредитам с господдержкой. При этом страна, собирающаяся изменить систему (схему) определения базисной процентной ставки, должна за шесть месяцев уведомить остальных стран – членов Соглашения ОЭСР [173].

Весьма важным для Республики Беларусь представляется пункт е статьи 20 Соглашения ОЭСР. Данным пунктом предусмотрено, что страна-член либо страна, не являющаяся членом Соглашения ОЭСР, могут ходатайствовать о том, чтобы справочная коммерческая процентная ставка была рассчитана для национальной валюты страны, не входящей в данное Соглашение. В рассматриваемом случае расчет может быть произведен при содействии либо страны-члена, либо Секретариата ОЭСР от имени страны, не являющейся членом, в индивидуальном порядке [6, с. 39].

ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

Дифференцированные процентные ставки дисконтирования, определяемые ОЭСР, действующие с 15 января 2016 г.

Таблица Ж. – Дифференцированные процентные ставки дисконтирования, определяемые ОЭСР для соответствующей валюты экспортного кредита и действующие с 15 января 2016 г.

Валюта кредита	Период погашения кредита				Средняя ставка CIRR, %
	До 15 лет	От 15 (включительно) до 20 лет	От 20 (включительно) до 30 лет	Свыше 30 лет (включительно)	
Австралийский доллар	3,9	4,1	4,3	4,4	3,125
Канадский доллар	2,9	3,1	3,3	3,4	2,125
Чешская крона	2,0	2,2	2,4	2,5	1,225
Датская крона	2,2	2,4	2,6	2,7	1,413
Венгерский форинт	4,0	4,3	4,4	4,5	3,270
Японская йена	1,9	2,1	2,3	2,4	1,223
Корейская вона	3,7	3,9	4,1	4,2	2,912
Новозеландский доллар	4,6	4,8	5,0	5,1	3,807
Норвежская крона	2,7	2,9	3,1	3,2	1,923
Польский злотый	4,1	4,3	4,5	4,6	3,338
Шведская крона	2,1	2,4	2,5	2,6	1,375
Швейцарский франк	1,3	1,6	1,7	1,8	0,562
Английский фунт стерлингов	3,3	3,6	3,7	3,8	2,596
Доллар США	3,7	3,9	4,1	4,2	2,943
Евро	2,1	2,3	2,5	2,6	1,332

Примечание 1 – Дифференцированные процентные ставки дисконтирования подлежат ежегодному пересмотру 15 января.

Примечание 2 – Дифференцированные процентные ставки дисконтирования рассчитываются как сумма средней ставки CIRR и маржи для соответствующей валюты и соответствующего срока погашения кредита ($DDR = \text{Average of the CIRR} + \text{Margin}$).

Примечание 3 – Значения маржи в зависимости от срока погашения кредита определены в соответствии со статьей 40 Соглашения ОЭСР [173]. В период погашения кредита до 15

лет значение маржи составляет 0,75 %; от 15 лет (включительно) до 20 лет – 1,00 %; от 20 лет (включительно) до 30 лет – 1,15 %; свыше 30 лет (включительно) – 1,25 %.

Примечание 4 – Среднее значение ставки CIRР для конкретной валюты рассчитывается как среднее значение ежемесячных ставок CIRRs, действующих в течение шестимесячного периода с 15 августа предыдущего года по 14 февраля текущего года.

Примечание 5 – Источник: [198].

Расчет ставок CIRRs в рамках секторальных соглашений ДОЭК ОЭСР

Таблица И.1. – Значения остаточного срока обращения гособлигаций и маржи для расчета ставки CIRR в рамках секторального соглашения об экспортном кредитовании проектов в сфере атомной энергетики

Срок погашения кредита (лет)	Новые атомные электростанции		Все остальные контракты	
	Остаточный срок обращения гособлигаций*	Маржа (базисных пунктов)	Остаточный срок обращения гособлигаций*	Маржа (базисных пунктов)
до 11	Ставка CIRR, рассчитанная в соответствии со статьей 20 Соглашения ОЭСР			
от 11(включительно) до 12	7 лет	100	7 лет	100
13	8 лет	120	7 лет	120
14	9 лет	120	8 лет	120
15	9 лет	120	8 лет	120
16	10 лет	125	9 лет	120
17	10 лет	130	9 лет	120
18	10 лет	130	10 лет	120

Примечание 1 – *) Базовая ставка равна доходности гособлигации с соответствующим сроком обращения.

Примечание 2 – Соответствующая ставка CIRR равна сумме базовой ставки и маржи.

Примечание 3 – Источник: составлено на основе [173].

Таблица И.2. – Дюрация ставки SWAP в зависимости от периода погашения кредита

Период погашения кредита	Дюрация ставки SWAP
До 3 лет	2 года
До 5 лет	3 года
До 7 лет	4 года
До 9 лет	5 лет
До 10 лет	6 лет
До 12 лет	7 лет
До 15 лет	9 лет

Примечание – Источник: [97, с. 308].

Таблица И.3. – Значения остаточного срока обращения гособлигаций и маржи для расчета ставки CIRR в рамках секторального соглашения в сфере альтернативной и гидроэнергетики

Срок погашения кредита (лет)	Минимальные процентные ставки для стандартных проектов		Минимальные процентные ставки для проектов с длительным периодом строительства: -новые крупные гидроэнергетические проекты; -проекты Класса А согласно Дополнению II; -проекты адаптации к изменению климата согласно Дополнению III	
	Гособлигации (лет)*	Надбавка (базисных пунктов)	Гособлигации (лет)*	Надбавка (базисных пунктов)
менее 11	Ставка CIRR в соответствии со статьей 20 Соглашения ОЭСР			
от 11 (включительно) до 12	7	100	7	100
13	7	120	8	120
14	8	120	9	120
15	8	120	9	120
16	9	120	10	125
17	9	120	10	130
18	10	120	10	130

Примечание 1 – *) Базовая ставка равна доходности гособлигации с соответствующим сроком обращения.

Примечание 2 – Соответствующая ставка CIRR равна сумме базовой ставки и маржи (надбавки).

Примечание 3 – Источник: составлено на основе [97, с. 314 – 315, таблица 3.4; 173].

Таблица И.4. – Правила расчета ставок CIRRs в зависимости от критерия экспортного кредитования (включая базовые условия и предмет соответствующего секторального соглашения)

Критерий экспортного кредитования (в т. ч. предмет секторального соглашения)	Минимальная процентная ставка по экспортному кредиту с господдержкой	Формула расчета базовой ставки CIRR
1	2	3
Базовые (общие) условия	Только CIRR по фиксированным ставкам	$CIRR = ГО(3-5-7) + 100$ б.п.
Авиация	1) базовая ставка CIRR; 2) плавающая ставка; 3) ставка SWAP	$CIRR = ГО(5-7-9) + 120$ б.п.
Судостроение	Применяются общие условия	$CIRR = ГО(3-5-7) + 100$ б.п.
Атомная энергетика	Применяются общие условия	$CIRR = ГО(7-10) + (100-130)$ б.п.
Возобновляемые источники энергии, водоснабжение	Применяются общие условия	$CIRR = ГО(7-10) + (100-130)$ б.п.
Железнодорожный транспорт	Применяются общие условия	$CIRR = ГО(3-5-7) + (100-120)$ б.п.

Примечание 1 – Формула $CIRR = ГО(3-5-7) + (100-120)$ б.п. расшифровывается следующим образом: ставка CIRR для конкретного секторального соглашения и базовых условий определяется как сумма доходности государственной облигаций с остаточным сроком обращения 3, 5 либо 7 лет в зависимости от срока предоставления экспортного кредита и соответствующего определенного числа базисных пунктов (в данном случае от 100 до 120) в соответствии с секторальным соглашением и базовыми условиями.

Примечание 2 – Источник: [97, с. 317, таблица 3.5; 173].

Ключевые положения важнейших нормативных документов ОЭСР, регулирующих практику официальной поддержки экспортного кредитования

Таблица К. – Ключевые положения важнейших нормативных документов ОЭСР, регулирующих практику официальной поддержки экспортного кредитования

Наименование нормативного документа	Ключевые положения
<p>Рекомендации Совета ОЭСР по общим подходам к официально поддерживаемым экспортным кредитам и экологической и социальной экспертизе (в ред. 2012 г.) («Общие подходы»)</p>	<p>Целью документа является обеспечение соответствия между предоставлением официальной поддержки экспортному кредитованию, политикой стран – членов ОЭСР по вопросам окружающей среды, политикой в области прав человека и международными соглашениями в данной сфере.</p>
	<p>Целью также является разработка общих процедур оценки влияния официальной поддержки экспортного кредитования на социальную и экологическую ситуацию, а также снижение эффектов, искажающих торговлю, которые возникают вследствие подобного влияния.</p>
	<p>Страны-члены должны уведомлять о возможном несоответствии международным стандартам в отношении ситуаций с правами человека. Не должно происходить нарушений в отношении ситуации с правами человека при реализации проекта.</p>
	<p>Необходимо поощрять применение «Общих подходов» странами, не являющимися членами ОЭСР.</p>
	<p>Под проектом понимается процесс экспорта капитального оборудования на место строительства нового коммерческого, промышленного, инфраструктурного объекта с одновременной подачей заявления на оказание государственной поддержки экспортного кредитования либо на место существующего объекта при проведении работ по изменению его мощности или функционального назначения с одновременным воздействием на экологическую и (или) социальную ситуацию.</p>
	<p>Если экспорт капитального оборудования не осуществляется с целью строительства либо модернизации объекта, данный процесс называют «существующими операциями» («existing operations»).</p>
	<p>Все проекты и существующие операции подразделяются на две основные категории: 1) в зависимости от того, осуществляется ли экспорт капитального оборудования в места, расположенные в пределах или возле чувствительных зон вне зависимости от доли участия в проекте страны-члена; 2) проекты либо существующие операции, доля участия в которых равняется либо превышает 10 млн СДР.</p>
	<p>Если доля участия равняется либо превышает 10 млн СДР, то все существующие операции оцениваются на предмет экологического и социального риска. Данный анализ принимает во внимание отрасль промышленности, расположение объекта и другие факторы перед тем, как принимать решение о государственном содействии экспорту.</p>
	<p>Если доля участия в проекте меньше 10 млн СДР, либо проектные работы не ведутся в пределах (возле) чувствительных зон, либо доля участия в существующих операциях менее 10 млн СДР, то данные проекты и существующие операции только подлежат учету страной-членом. Негативное воздействие на окружающую среду может включать, но не ограничивается значительными выбросами в атмосферу, включая выбросы парникового газа, промышленные отходы, шум, негативное воздействие на виды растений и животных, находящиеся под угрозой исчезновения.</p>

Продолжение Таблицы К.

	<p>Негативное социальное воздействие может включать неблагоприятные условия труда, негативное влияние на здоровье, безопасность, риск принудительного выселения местного населения, влияние на культурное наследие, детский и принудительный труд и др.</p>
	<p>Проекты классифицируются по трем категориям: Категория А: проект оказывает самое неблагоприятное воздействие на окружающую среду и имеет наибольший негативный социальный эффект, носящие необратимый характер. Категория В: проект характеризуется менее неблагоприятным воздействием, чем относящийся к категории А. Таких проектов, как правило, немного, характерны для определенных мест, их воздействие не носит необратимого характера, меры по смягчению неблагоприятных последствий более доступны. Категория С: проекты с минимальным либо с отсутствующим неблагоприятным социальным либо экологическим эффектом.</p>
	<p>Если страна-член принимает минимальное участие в проекте, то она тем не менее имеет возможность отслеживать процесс экологической и социальной экспертизы, проводимые другими участниками проекта.</p>
	<p>При проведении экологической и социальной экспертизы необходимо руководствоваться, в первую очередь, стандартами Всемирного банка, Международной финансовой корпорации группы Всемирного банка. Кроме этого (по желанию при обязательном соответствии стандартам Всемирного банка и Международной финансовой корпорации), можно использовать стандарты международного банка развития соответствующего региона.</p>
	<p>Если стандарты Всемирного банка и Международной финансовой корпорации не регулируют конкретную отрасль промышленности, то необходимо обращаться к соответствующим общепризнанным международным стандартам. Помимо этого, можно оценивать проект по иным стандартам (например, стандартам ЕС), если они более строгие, чем стандарты Всемирного банка, Международной финансовой корпорации либо банков развития.</p>
	<p>Во всех случаях проект должен соответствовать внутреннему законодательству страны-члена.</p>
	<p>Если проект не проходит экспертизу, но страна-член тем не менее принимает решение о его реализации, то необходимо вначале предоставить информацию в Рабочую группу ОЭСР по экспортным кредитам и кредитным гарантиям (Рабочую группу) на рассмотрение.</p>
	<p>При принятии решения о реализации проекта участники принимают по согласованию со спонсором проекта решение о том, в каком порядке включать дополнительные расходы по минимизации неблагоприятных экологических и социальных эффектов. В целом взаимодействие между странами-членами (структурами от их имени) и спонсорами проекта остается на усмотрение сторон.</p>
	<p>Страны-члены должны оценить информацию, полученную от оценки проекта, и решить, запросить ли дополнительную информацию, отменить проект либо предоставить официальную поддержку.</p>
	<p>В отношении проектов категории А страны-члены должны потребовать впоследствии отчеты и соответствующую информацию от заинтересованных для того, чтобы гарантировать решение соответствующих проблемных вопросов.</p>
	<p>Там, где возможно, страны-члены должны задействовать в мониторинге заказчиков проектов.</p>
	<p>Страны-члены должны делиться информацией с другими странами-членами и финансовыми институтами, включенными в проект, для поиска общего решения возникающих проблем, в том числе собственными экологическими и социальными стандартами, по запросу других членов.</p>

Продолжение Таблицы К.

	<p>В отношении проектов категории А страны-члены должны раскрыть не менее чем за 30 календарных дней перед окончательным обязательством выдачи официального содействия следующую информацию: наименование проекта, месторасположение, описание и детали, касающиеся того, где можно получить более подробную информацию.</p>
	<p>Национальные ЭКА должны публиковать (либо органы госуправления должны обеспечить опубликование) программные заявления либо принципы наряду с руководством о применении «Общих подходов».</p>
	<p>Рабочая группа в рамках «Общих подходов» должна обмениваться мнениями на регулярной основе с соответствующими общественными объединениями, бизнес-сообществами, банками, профсоюзами и другими неправительственными организациями по поводу действия «Общих подходов».</p>
	<p>Страны-члены имеют право требовать, чтобы информация о ситуации с окружающей средой и социальными вопросами стала общественно доступной в процессе проверки и, по крайней мере, за 30 календарных дней до принятия решения об официальном содействии.</p>
	<p>Если информация в исключительных случаях не стала публичной, то необходимо официально объяснить причины.</p>
	<p>Если применяется перестраховочный метод стимулирования проектных работ, то достаточно предоставления информации ЭКА-лидером.</p>
	<p>В отношении проектов категории А и В страны-члены должны обеспечить доступность, по крайней мере, годовой информации о ситуации с окружающей средой и социальными вопросами в отношении проектов, по которым принято положительное решение о содействии, включая вопросы, которые подлежат проверке, международные стандарты, которые применялись, а также контактную информацию об ЭКА для получения дополнительной информации.</p>
	<p>Страны-члены должны информировать Рабочую группу на непрерывной основе либо, по крайней мере, раз в полгода о всех проектах категории А и В, по которым было принято окончательное решение о содействии.</p>
	<p>Страны-члены должны накапливать опыт по применению «Общих подходов» путем регулярных докладов, обмена информацией с целью совершенствования в области управления социальными вопросами и ситуацией с окружающей средой, делиться информацией о любых дополнительных мерах, принимаемых в данной области.</p>
	<p>Страны-члены должны предоставлять информацию Рабочей группе не позднее двух лет с момента принятия «Общих подходов».</p>
	<p>Страны-члены должны стимулировать собственные ЭКА к формированию резервов под экологические и социальные цели.</p>
<p>Правила и основные направления практики устойчивого кредитования при предоставлении экспортных кредитов с государственной поддержкой странам с низким уровнем дохода (в ред. 2008 г.) (Правила)</p>	<p>Рабочая группа признает, что льготное кредитование стран с наименьшим уровнем дохода остается наиболее подходящим источником внешнего финансирования данных стран.</p>
	<p>Члены Рабочей группы признают, что предоставление экспортных кредитов с государственной поддержкой покупателям продукции – государственным учреждениям либо покупателям, имеющим гарантию государства в странах с наименьшим уровнем дохода, должно отражать практику устойчивого кредитования, т. е. кредитования, способствующего экономическому и социальному прогрессу в стране-заемщике, не нарушая его финансового состояния и долгосрочных перспектив развития, ускоряя устойчивое развитие путем избегания непроизводительных расходов, поддерживая должный уровень управления и открытости.</p>
	<p>В Правилах под чистой положительной экономической отдачей понимается совокупность расходов при ожидаемом положительном воздействии, превышающем финансовые затраты. При этом ОЭСР не конкретизирует данное положительное влияние.</p>
	<p>Правила не являются исчерпывающими и подлежат дальнейшей детализации.</p>
	<p>Под действия Правил подпадают кредитные соглашения со сроком один год и более.</p>

Продолжение Таблицы К.

	<p>При изучении конкретных потребностей в льготировании члены Рабочей группы осуществляют взаимодействие с МВФ и Международной ассоциацией развития (МАР). Минимальные требования при предоставлении льготного кредитования согласуются с МВФ и МАР.</p> <p>Члены Рабочей группы предоставляют поддержку кредитованию на общих основаниях только в том случае, если это позволит должникам продолжать выполнять требования, обусловленные кредитованием на льготных условиях. Данный процесс согласуется с МВФ и МАР, для чего созданы специальные каналы передачи информации в цифровом режиме.</p> <p>Надлежащий уровень управления в наименее развитых странах является ключевым элементом устойчивого развития, в то время как политика транспарентности снижает риски ненадлежащего использования государственных средств.</p> <p>Члены Рабочей группы должны получить гарантии местных властей в стране покупателя для любой сделки, одной из сторон которой является покупатель в форме государственного учреждения либо покупатель, имеющий государственную гарантию (publicly guaranteed buyer), если сумма кредита превышает 5 млн СДР и срок погашения кредита составляет два года и более. Таким образом страны с наименьшим уровнем развития гарантируют тот факт, что проект либо расходы, осуществляемые в них, реализуются в соответствии с планами развития конкретного государства.</p> <p>Члены Рабочей группы взаимодействуют с МАР напрямую, информируя на ежегодной основе о содействии беднейшим странам по классификации исключительно МАР. Взаимодействие с МВФ и Всемирным банком по данному вопросу осуществляется посредством Секретариата ОЭСР.</p> <p>Члены Рабочей группы особо отмечают тот факт, что Правила принесут наибольшую выгоду, только если все кредиторы будут действовать согласованно. В этой связи подчеркивается особая значимость сотрудничества со странами, не являющимися членами ОЭСР.</p>
<p>Рекомендации Совета ОЭСР по борьбе с подкупом иностранных должностных лиц применительно к государственной поддержке экспортных кредитов (в ред. 2006 г.) (Рекомендации)</p>	<p>Признается приоритетность борьбы с коррупцией в международных деловых операциях и тот факт, что Рабочая группа является подходящей площадкой для обеспечения выполнения предыдущих конвенций ОЭСР по борьбе с коррупцией в отношении международных сделок с использованием официальной поддержки экспортного кредитования.</p> <p>Принятие на официальном уровне Рекомендаций не освобождает экспортера или других участников сделки, получающих выгоду от официального содействия экспортному кредитованию, от соблюдения соответствия всем законам и нормативным документам, в том числе и на национальном уровне, регламентирующим вопросы борьбы с подкупом иностранных должностных лиц в международных сделках. Кроме того, экспортер либо иное заинтересованное лицо не освобождаются от предоставления необходимого описания сделки, для которой запрашивается официальное содействие.</p> <p>Страны-члены принимают соответствующие меры по борьбе с коррупцией в международном бизнесе с официальной поддержкой экспортного кредита в соответствии с законодательством каждой страны-члена и в зависимости от вида экспортного кредита (кратко- либо средне- и долгосрочный) и не наносят вред сторонам, не имеющим отношения к нелегальным платежам.</p> <p>Данные меры включают: информирование экспортеров и, при необходимости, заявителей о последствиях в соответствии с законодательством подкупа иностранных должностных лиц, поощрение развития соответствующих систем контроля, которые противодействовали бы взяточничеству; требование с экспортеров и, при необходимости, с заявителей обязательств (заявлений) о том, что ни они, ни кто-то еще, действующий от их имени (например, агенты), не был и не будет причастен к даче взятки.</p>

Окончание Таблицы К.

	<p>Кроме того, необходимо проводить проверку и осуществлять уведомление о том, включены ли экспортеры и, при необходимости, заявители в общественно доступный (для ознакомления) запрещенный список следующих финансовых институтов: Группа Всемирного банка, Африканский банк развития, Азиатский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития, Межамериканский банк развития. Данное обязательство может быть как обязательством страны-члена, так и непосредственным обязательством экспортеров либо заявителей.</p>
	<p>Также экспортеры и, при необходимости, заявители обязаны раскрывать информацию о том, находятся ли они по обвинению в суде в пределах страны либо обвинялись в течение пятилетнего периода перед подачей заявления в подкупе иностранных должностных лиц какой-либо страны.</p>
	<p>Экспортеры и, при необходимости, заявители обязаны предоставлять сведения о физических лицах, задействованных от их имени в сомнительных сделках, а также суммах вознаграждений, подлежащих уплате этим лицам.</p>
	<p>Необходимо проведение более детальной экспертизы, если экспортеры и, при необходимости, заявители находятся в общественно доступных запрещенных списках какой-либо из вышерассмотренных международных организаций или стране-члену становится известно, что экспортеры и, при необходимости, заявители или кто-либо, действующий от их имени в сделке, находятся по обвинению в национальном суде или находились в течение пятилетнего периода, предшествовавшего подаче заявления, обвинялись в национальном суде или к ним применялись административные меры за нарушение законов, направленных против подкупа иностранных должностных лиц какой-либо страны или страна-член имеет основания полагать, что подкуп может иметь место в сделке.</p>
	<p>В случае обвинения в национальном суде либо применения административных мер за нарушение законов о подкупе иностранных должностных лиц какой-либо страны в течение пятилетнего периода страна-член должна контролировать, приняты, поддерживаются и задокументированы ли корректирующие и превентивные мероприятия.</p>
	<p>Страна-член развивает и применяет процедуры, позволяющие раскрыть право применяющим органам заслуживающие доверия свидетельства о подкупе в том случае, если подобных процедур еще не имеется.</p>
	<p>Если в любое время имеются в наличии достоверные свидетельства того факта, что подкуп имел место в качестве вознаграждения или исполнения экспортного контракта, страна-член должна принять меры по оперативному информированию право применяющих органов.</p>
	<p>Если перед одобрением прямого кредитования, страхования и другого вида поддержки есть заслуживающие доверия свидетельства того, что имел место подкуп иностранных должностных лиц с целью вознаграждения и исполнения экспортного контракта, страна-член должна временно отложить одобрение заявки на время проведения углубленной экспертизы. Если по итогам углубленной экспертизы выяснится, что подкуп имел место, страна-член должна отказаться от одобрения поддержки кредита, страхового покрытия или другого вида поддержки.</p>
	<p>Если после того, как кредитование, страховое покрытие или другой вид содействия получит одобрение, будет выявлен факт дачи взятки, страна-член должна осуществить соответствующее действие: отказаться от платежа, затребовать компенсацию либо возврат полученных экспортером сумм.</p>
	<p>Совет ОЭСР инструктирует Рабочую группу по вопросам продолжения обмена информацией о том, как учитываются положения иных соглашений ОЭСР, лежащих в основе Рекомендаций, и соотносятся с национальной практикой официальной поддержки экспортного кредитования; составления и отображения информации, обмененной (полученной) с целью учета дальнейших действий по борьбе с коррупцией в отношении официально поддерживаемых экспортных кредитов; обмена мнениями с соответствующими заинтересованными.</p>
	<p>Совет ОЭСР приглашает страны, не являющиеся членами ОЭСР, для того, чтобы они также соблюдали нормы Рекомендаций.</p>

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [264; 267; 272].

**Основные положения Закона 1991 г.
«Об экспортных и инвестиционных гарантиях»**

В соответствии с Законом 1991 г. государственная* поддержка производителей товаров и услуг, являющихся резидентами Соединенного Королевства, может осуществляться как прямо, так и косвенно.

Содействие экспортерам предоставляется в различных формах, включая гарантии, страхование, гранты, прямое кредитование.

Государство участвует в организации страхования рисков, возникающих при инвестировании за рубеж резидентами Великобритании, а также страхования выданных гарантий в отношении третьих лиц, осуществляющих инвестиции за рубеж. Страхуются риски, связанные с военными действиями, экспроприацией, ограничениями на денежные переводы (политические риски). Государство может содействовать в организации страхования лицам, предоставляющим данный вид страхования.

Государство полностью либо частично участвует в формировании портфеля финансовых обязательств ECGD с учетом принимаемых на себя рисков. Для реализации поставленной задачи государство может предоставлять кредит либо предоставлять или отменять страхование либо гарантии.

Во исполнение поддержки ECGD государство не должно вовлекаться в сделки, конечной целью которых будет заем денежных средств. Однако тот факт, что государство использует займы на цели поддержки ECGD, не должен являться основанием для отмены данных сделок.

При осуществлении мер по поддержке ECGD государство может принимать на себя дополнительные права и обязанности. Реализация данных мер исполнительным органом (Министерством по делам бизнеса, инноваций и профессиональной подготовки) возможна только с одобрения Казначейства Ее Величества. При этом одобрение может быть получено как в отношении определенной сделки, так и в отношении перечня сделок со схожими характеристиками.

Исполнительный орган может предоставлять информацию об оказываемых видах страхования кредитов и инвестиций любому заявителю, а также информацию о дополнительных мерах по предоставлению данных финансовых продуктов. Полнота предоставляемой информации определяется исполнительным

* В качестве синонима государства в рассматриваемом документе используется сочетание the Secretary of State, которое может переводиться и как Министр, и как Министерство в Великобритании. С учетом нынешней системы подотчетности ECGD в данном случае следует понимать, в первую очередь, Министерство по делам бизнеса, инноваций и профессиональной подготовки.

органом. При этом подача запроса возможна исключительно с одобрения Казначейства Ее Величества.

Максимальный объем принятых совокупных обязательств исполнительным органом государственного управления в отношении сделок, связанных с экспортом и страхованием, не должен превышать 35 млрд ф. ст. для сделок в ф. ст. и 15 млрд СДР для сделок в другой валюте.

В отношении управления портфелем обязательств ECGD и оказания ему содействия обязательства исполнительного органа государственного управления не должны превышать 15 млрд ф. ст. в отношении сделок в ф. ст. и 10 млрд СДР в отношении обязательств в других валютах.

При этом по согласованию с Казначейством Ее Величества суммы обязательств могут быть увеличены в первом случае не более чем на 5 млрд ф. ст. либо на 5 млрд СДР соответственно. Во втором случае – на 3 млрд ф. ст. либо на 2 млрд СДР соответственно. В каждом случае право на увеличение лимита может быть применено не более чем 3 раза.

Проверка степени соответствия принятых на себя обязательств органом государственного управления разработанным по согласованию с Казначейством Ее Величества внутренним стандартам (правилам) должна проводиться время от времени.

Сумма обязательств не увеличивается за счет разницы валютных курсов во времени либо за счет обесценения валюты обязательств, если сами обязательства выполняются в установленные сроки.

Исполнительный орган государственного управления подготавливает ежегодный отчет о ходе выполнения своих обязанностей. При этом последней датой отчетного года считается 31 марта. Все отчеты и доклады в рамках данных обязательств должны быть предоставлены Парламенту.

Исполнительный орган государственного управления может передавать в соответствии с разработанным порядком иным лицам собственные права и обязанности. Для передачи данных прав и обязанностей допускается создание специализированной компании (*vehicle company*), которая сама будет выполнять функции правопреемника. Исполнительный орган государственного управления при этом может быть держателем акций данной компании.

При передаче прав и обязанностей компании-правопреемнице, а также при приобретении либо передаче доли в ее собственности в обязательном порядке должно быть получено согласование Казначейства Ее Величества.

Допускается заключение договоров перестрахования рисков, которые несет исполнительный орган государственного управления в процессе осуществления своей деятельности.

Исполнительный орган государственного управления может передавать функции в рамках Закона иным лицам, помимо Департамента гарантирования экспортных кредитов ECGD, на тех условиях, которые он сам вправе определять, за исключением передачи функций с необходимостью получения согласования Казначейства Ее Величества.

Все функции по исполнению Закона, за исключением осуществления запросов, передаются Департаменту гарантирования экспортных кредитов ECGD,

который будет представлять собой департамент исполнительного органа государственного управления.

Задачей Консультативного совета по экспортным гарантиям (Export Credits Advisory Council) является консультирование исполнительного органа государственного управления по его запросу по вопросам осуществления им своих функций в рамках Закона.

Выделение любых денежных сумм, запрашиваемых исполнительным органом государственного управления, на осуществление платежей либо на покрытие административных расходов должно быть осуществлено в пределах сумм, предоставляемых Парламентом. В то же время любые денежные доходы, полученные в рамках исполнения Закона, должны быть направлены в Консолидированный фонд.

Если сумма выплачивается не из средств, предусмотренных Парламентом, она должна быть соответствующим образом учтена и выплачена из Консолидированного фонда.

Закон является преемником Закона 1978 г. «Об экспортных гарантиях и зарубежных инвестициях» (The Export Guarantees and Overseas Investment Act, 1978), который утратил свою юридическую силу*.

* Характерным является тот факт, что законодательное оформление деятельности британского ЭКА совпадает по времени с заключением Соглашения ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам и активизацией официальной поддержки экспортного кредитования и деятельности ЭКА в целом среди развитых государств.

ПРИЛОЖЕНИЕ М

Перечень и особенности основных финансовых продуктов, предоставляемых ECGD

Таблица М. – Перечень и особенности основных финансовых продуктов, предоставляемых ECGD

Вид финансового продукта в зависимости от времени действия	Наименование финансового продукта	Краткое описание	Примечание
1	2	3	4
Средне- и долгосрочный (от 2 лет)	Гарантия кредита поставщику	Безусловная гарантия банкам 100 % профинансированной суммы	Основная гарантия предоставляется банку, который, в свою очередь, выкупает долговые обязательства покупателей по полной номинальной стоимости. При этом ECGD может потребовать, чтобы долговые обязательства покупателей были гарантированы третьей стороной. Помимо этого, банки могут осуществить простое кредитование покупателей либо открыть кредитную линию безотносительно к выкупу векселей и других обязательств. ECGD осуществляет непосредственную проверку контрактов, подлежащих гарантии. Гарантия предоставляется без права регресса на экспортера. С момента заключения экспортного соглашения и до момента продажи долговых обязательств покупателя экспортер может дополнительно застраховать контракт от коммерческих и политических рисков. Стоимость контракта должна составлять от 25 тыс до 5 млн ф. ст. Гарантия предоставляется в отношении не более 85 % стоимости экспортного контракта. Минимум 15 % стоимости контракта должно быть выплачено экспортеру покупателем напрямую до момента действия гарантии ECGD. Из данных 15 % не менее 5 % должно быть выплачено непосредственно в момент заключения экспортного контракта. Доля иностранной компоненты составляет до 80 % стоимости контракта.

Продолжение Таблицы М.

1	2	3	4
Средне- и долгосрочный (от 2 лет)	Гарантия кредита покупателю	Гарантии, предоставляемые банкам, прокредитовавшим зарубежных покупателей капитального оборудования, произведенного в Великобритании с контрактной стоимостью не менее 5 млн ф. ст.	<p>Гарантируется как основная сумма кредита, так и процент.</p> <p>Гарантия предоставляется в отношении не более 85 % стоимости экспортного контракта. Минимум 15 % стоимости контракта должно быть выплачено экспортеру покупателем напрямую до момента действия гарантии ECGD. Из данных 15 % не менее 5 % должно быть выплачено непосредственно в момент заключения экспортного контракта. В данном случае ECGD сохраняет право регресса на экспортера в случае отказа от выполнения им своих контрактных обязательств. Если кредитование осуществляется в рамках проектного финансирования (соответственно, гарантией возврата прокредитованных сумм будут выступать доходы, получаемые в ходе реализации проекта) и суммы кредитов превышают 20 млн ф. ст., ECGD будет предоставлять покрытие, в первую очередь, под политические риски. В отношении коммерческих рисков вопрос о предоставлении финансирования решается индивидуально для каждого проекта. Технология предоставления гарантий в данном случае в целом такая же, как и в случае с кредитом поставщику. Отличие заключается в том, что при схеме гарантирования кредита поставщику банк несет ответственность за качество оформления и действительность долговых обязательств покупателя. Стоимость контракта не должна быть меньше 5 млн ф. ст.</p>

1	2	3	4
Срок индивидуальный в зависимости от страхуемого контракта, официальных ограничений по срокам не имеется	Прямое страхование индивидуальных экспортных контрактов (ЕХІР)	Страхование коммерческих и политических рисков, предоставляемое напрямую экспортеру в рамках индивидуального контракта	<p>В рамках страхования индивидуальных контрактов страховать могут риски убытков как при производстве товаров, оказании услуг, так и после поставки товара, выполнения работы, оказания услуги, т. е. полная стоимость реализованной продукции.</p> <p>Максимальный процент застрахованных убытков не превышает 95 %. Экспортер может застраховать контракт на меньшую сумму. ЕХІР применяется к экспортерам – резидентам Великобритании. В отношении страхования кредитов со сроком более 2 лет применяются нормы Соглашения ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам. При этом 5-процентный авансовый платеж требуется в момент заключения контракта, подлежащего страхованию. Доля произведенного в Великобритании компонента в общей стоимости продукции должна составлять, по крайней мере, 20 %.</p> <p>При сроке действия экспортного контракта менее 2 лет ЕСGD не имеет права предоставлять страховое покрытие, если покупатель является резидентом страны – члена ЕС либо резидентом иной высокоразвитой страны (страны с высоким уровнем дохода): Австралии, Канады, Исландии, Японии, Новой Зеландии, Норвегии, Швейцарии, США. Ограничение не касается Греции. При этом экспортер должен подтвердить невозможность получения страхования по кредиту на рыночных условиях [216]. Риски во время транспортировки продукции не страхуются.</p>

Продолжение Таблицы М.

1	2	3	4
<p>Срок индивидуальный в зависимости от условий контракта (ограничений по срокам не имеется)</p>	<p>Гарантирование контрактных облигаций экспортера (Bond support facility)</p>	<p>Частичное гарантирование облигаций, выпущенных обслуживающим банком экспортера, эмиссия которых напрямую связана с экспортным контрактом (контрактные облигации)</p>	<p>В случае, когда банк в стране экспортера эмитирует контрактные облигации (либо осуществляет встречное гарантирование выпуска контрактных облигаций банком в стране покупателя), ECGD предоставляет 80-процентное гарантийное покрытие по данным контрактным облигациям. При этом экспортер уплачивает вознаграждение банку в Великобритании, эмитирующему либо участвующему в эмиссии контрактной облигации (во втором случае за счет встречной гарантии банку в стране покупателя) и которому ECGD предоставляет гарантийное покрытие, а также дает встречную гарантию того, что в случае требования оплаты контрактной облигации покупателем сумма задолженности будет возмещена. Данный вид содействия может быть предоставлен ECGD в рамках индивидуального контракта либо в рамках множества контрактов с обозначенными покупателями. Экспортер обращается не в ECGD, а в банк. Данная схема может функционировать как с участием банка в стране покупателя, так и без него. Достоинством схемы как для банка, так и для экспортера является тот факт, что банк в стране экспортера может увеличить приемлемый уровень риска в отношении данного экспортера на период действия гарантии ECGD. Схема применяется для экспортеров – резидентов Великобритании и в отношении продукции, доля британской компоненты в стоимости которой составляет не менее 20 %. Ограничений по стоимости экспортного контракта не имеется. Применяется при условии предоплаты в рамках экспортного контракта.</p>

Продолжение Таблицы М.

1	2	3	4
Срок индивидуальный в зависимости от условий контракта (ограничений по срокам не имеется)	Страхование контрактных облигаций экспортера (Bond insurance policy)	Страхование, предоставляемое напрямую экспортеру в целях защиты его от необоснованного требования покупателя оплаты выпущенной облигации либо аналогичного обоснованного требования, связанного с политическими рисками в стране назначения	<p>ECGD оказывает прямое страхование экспортеру при эмиссии банком от его имени облигаций, привязанных к исполнению экспортного контракта. Страхование составляет до 100 % стоимости выпущенных облигаций и рассчитано на случай необоснованного требования покупателя уплаты ему денежной суммы, причитающейся по облигации (когда фактически поставленная на экспорт продукция оказывается невостребованной со стороны покупателя), либо аналогичного обоснованного требования, связанного с неблагоприятными политическими событиями в стране назначения.</p> <p>Схема применяется для экспортеров – резидентов Великобритании и в отношении продукции, доля британской компоненты в стоимости которой составляет не менее 20 %.</p> <p>Если срок действия облигации рассчитан менее чем на 2 года, то поставка продукции в адрес покупателей из стран – членов ЕС либо иных стран с высоким уровнем дохода запрещена (перечень данных стран см. выше). Ограничений по стоимости контракта не имеется.</p> <p>Экспортер может обращаться непосредственно в ECGD. Условие оплаты по экспортному контракту – предоплата.</p>

1	2	3	4
Краткосрочный финансовый продукт (до 2 лет)	Финансирование оборотного капитала	Схема содействует экспортерам Великобритании в получении доступа к финансированию оборотного капитала как до, так и после отгрузки продукции на экспорт	<p>В рамках данной схемы ECGD предоставляет частичное гарантирование кредитодателю с целью покрытия части кредитных рисков, связанных с финансированием оборотного капитала. Обычно максимальный процент гарантийного покрытия составляет 80 %.</p> <p>Данный вид содействия может быть предоставлен ECGD в рамках индивидуального контракта либо в рамках множества контрактов с обозначенными покупателями.</p> <p>Данный вид содействия особенно эффективен, когда экспортер заключает достаточно много экспортных контрактов либо когда стоимость изготовления продукции (и, как следствие, стоимость контракта) превышает обычное ее значение для данного вида продукции.</p> <p>Экспортер не обращается напрямую в ECGD (ECGD работает непосредственно с кредитодателем). Он должен обратиться к соответствующему учреждению – потенциальному кредитодателю, которое включено в соответствующий список ECGD учреждений, имеющих право участвовать в схеме. Схема применяется для экспортеров – резидентов Великобритании и в отношении продукции, доля британской компоненты в стоимости которой составляет не менее 20 %. Максимальная сумма предоставленных денежных средств должна составлять не более 75 % стоимости экспортного контракта, и авансы должны иметь строго целевое назначение на покрытие текущих расходов экспортера, понесенных в рамках исполнения контракта. Ограничений по стоимости контракта не имеется.</p>

Продолжение Таблицы М.

1	2	3	4
<p>Краткосрочный финансовый продукт (внешнеторговая документация по аккредитиву должна быть предоставлена в течение года, период отсроченного платежа по аккредитиву должен составлять до года)</p>	<p>Гарантия подтвержденного аккредитива</p>	<p>Предоставление гарантии подтверждающему банку с гарантийным покрытием до 90 % стоимости аккредитива</p>	<p>Применяется при схеме расчетов в форме подтвержденного аккредитива. ECGD делит риски исполнения аккредитива с подтверждающим банком, гарантируя от 50 до 90 % стоимости аккредитива исполняющему (подтверждающему) банку. Таким образом, исполняющие банки – резиденты Великобритании могут подтвердить большее количество аккредитивов. Одновременно предоставляется защита исполняющему банку от неплатежа со стороны банка-эмитента и экспортеру от неисполнения подтверждающим банком аккредитива.</p> <p>Схема применяется в отношении экспортеров – резидентов Великобритании. Продукция должна быть экспортирована за пределы Великобритании либо импортирована на территорию Великобритании до момента реэкспорта. Банк-эмитент должен находиться за пределами стран – членов ЕС и других стран с высоким уровнем дохода. Ограничений по стоимости контракта не имеется.</p> <p>Для исполняющего банка – резидента Великобритании преимущество схемы заключается в том, что он может подтвердить аккредитив на полную стоимость в том случае, когда у него нет готовности к принятию необходимого уровня рисков в отношении банка-эмитента. Преимущество для экспортера заключается в защите от возможной неплатежеспособности как покупателя, так и банка-эмитента.</p>

Продолжение Таблицы М.

1	2	3	4
Средне- и долгосрочный финансовый продукт (от 2 лет)	Прямое кредитование	Предоставление прямого кредита покупателю (нерезиденту) для финансирования покупки капитального оборудования и (или) услуг	<p>В рамках схемы прямого кредитования ECGD предоставляет кредиты общей суммой до 3 млрд ф. ст. покупателям капитальной продукции и (или) услуг у резидентов Великобритании. Кредиты могут быть предоставлены в фунтах стерлингов, долларах США, евро, японских йенах. Ограничений в пределах общей суммы на стоимость индивидуально предоставленного кредита не имеется.</p> <p>Приоритет отдается предоставлению прямого кредита во взаимодействии с коммерческими банками. При отсутствии данного партнерства ECGD сохраняет за собой право взимания дополнительного вознаграждения. Кредитуется не более 85 % стоимости экспортного контракта. Минимум 15 % стоимости контракта должно быть выплачено экспортеру покупателем напрямую до момента предоставления кредита ECGD. Из данных 15 % не менее 5 % должно быть выплачено непосредственно в момент заключения экспортного контракта. Схема применяется в отношении продукции, доля британской компоненты в стоимости которой составляет не менее 20 %. При этом ECGD может предоставить кредит и под иной процент, отражающий долю национальной компоненты, в частности при сумме кредита более 50 млн ф. ст. Кредит предоставляется по фиксированной процентной ставке – справочной коммерческой процентной ставке CIRР, устанавливаемой в рамках Соглашения ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам. При этом ECGD может применить и более высокие процентные ставки в зависимости от издержек. ECGD установил перечень финансовых институтов по управлению задолженностью клиента в рамках кредитования.</p>

Продолжение Таблицы М.

1	2	3	4
<p>Долгосрочный финансовый продукт (период погашения кредита должен составлять не менее 7 лет)</p>	<p>Экспортное рефинансирование</p>	<p>Гарантия ECGD выкупа обязательств коммерческого банка в рамках экспортного кредитования, а также гарантия ECGD заемщику выплат по облигациям с целью рефинансирования кредита, выданного коммерческим банком Великобритании</p>	<p>Схема рефинансирования доступна в отношении кредитов покупателям, выданным не в фунтах стерлингов, как правило, стоимостью свыше 50 млн ф. ст. в эквиваленте, которые покупатель готов рефинансировать путем эмиссии облигаций на рынке долгового капитала. В результате предоставления гарантий ECGD по данным облигациям покупатель имеет возможность разместить данные облигации на конкурентной основе. В случае сбоев в работе рынка долгового капитала и приостановки финансирования облигаций ECGD в рамках принятых обязательств осуществляет выплату по облигациям и, соответственно, рефинансирует кредит. В целом данная мера призвана быть использованной в период понижительной тенденции на международных рынках долгового капитала. В результате у покупателя появляется возможность более эффективного рефинансирования кредита вне зависимости от конъюнктуры на международном рынке долгового капитала.</p> <p>При этом в рамках данной схемы не допускается выдача кредита банком – резидентом Великобритании покупателю – резиденту страны – члена ЕС. Кредитуется не более 85 % стоимости экспортного контракта. Минимум 15 % стоимости контракта должно быть выплачено экспортеру покупателем напрямую до момента предоставления кредита ECGD. Из данных 15 % не менее 5 % должно быть выплачено непосредственно в момент заключения экспортного контракта. Схема применяется в отношении продукции, доля британской компоненты в стоимости которой составляет не менее 20 %.</p>

Продолжение Таблицы М.

1	2	3	4
Средне- и долгосрочный финансовый продукт (от 2 лет)	Предоставление гарантии в рамках кредитной линии	Гарантия кредитной линии предоставляется ECGD как в отношении не связанных друг с другом экспортных поставок капитального оборудования и услуг множеству покупателей (кредитная линия общего назначения), так и одному покупателю для реализации проекта (проектная кредитная линия)	В рамках данной схемы экспортер – резидент Великобритании осуществляет поставку капитального оборудования и сопутствующих услуг. Банк экспортера открывает кредитную линию банку покупателя, который рассматривается как заемщик. ECGD предоставляет гарантию банку экспортера того, что заемщик исполнит свои обязательства. Экспортер получает суммы, причитающиеся ему в рамках отдельной кредитной линии по мере погашения покупателем задолженности. Перевод денежных средств в рамках погашенной задолженности осуществляет заемщик. В дальнейшем по мере погашения банк экспортера продлевает кредитную линию. По усмотрению ECGD в качестве заемщика может выступать непосредственно покупатель. Кредитная линия обычно открывается до момента заключения экспортного контракта, что «заставляет» экспортера действовать оперативно при заключении внешнеторгового договора. Оплата в рамках данной схемы происходит сразу после отгрузки продукции, оказания услуг. В свою очередь, банку экспортера предоставляется гарантия оплаты в рамках всей кредитной линии. ECGD осуществляет гарантийное покрытие коммерческих рисков. Стоимость контракта должна быть не менее 25 тыс ф. ст. Кредитуется не более 85 % стоимости отдельного экспортного контракта. Минимум 15 % стоимости контракта должно быть выплачено экспортеру покупателем напрямую до момента начала погашения кредита. Схема применяется в отношении продукции, доля британской компоненты в стоимости которой составляет не менее 20 %.

Продолжение Таблицы М.

1	2	3	4
<p>Долгосрочный финансовый продукт (срок действия страхового полиса до 15 лет)</p>	<p>Страхование инвестиций за рубежом</p>	<p>Страхование инвестиций за рубежом покрывает риски потерь инвестора – резидента Великобритании</p>	<p>Схема страхования зарубежных инвестиций резидентов Великобритании покрывает риски потерь, наступающих в результате определенных политических событий. Страхованию могут также подлежать гарантийные обязательства, данные застрахованным лицом в отношении инвестиций, осуществленных третьим лицом в предприятие за пределами Великобритании. Применительно к данным инвестициям застрахованное лицо имеет интерес. В рамках данной схемы ECGD взаимодействует напрямую с инвестором – резидентом Великобритании. Страховать могут инвестиции, осуществленные в различной форме, включая кредиты и подписку на акции. Страхованию могут подлежать также гарантийные обязательства, выданные другим инвесторам. ECGD страхует до 90 % потерь, вызванных различными обстоятельствами. Страховой полис может обновляться ежегодно на единых условиях до 15 лет. При каждом обновлении страхового полиса инвестор может уточнять стоимость покрытия при условии, что она не превышает заранее установленных лимитов. Виды страхуемых рисков в каждом случае индивидуальны. Вместе с тем в общем случае страхованию подлежат риски наступления войны, гражданской войны, революций и мятежей в принимающей стране, риски экспроприации или национализации объекта инвестирования, которые осуществлены в нарушение международного права, ограничения денежных переводов, включая валютный контроль, применяемый в принимающей стране. Страной происхождения инвестиций должна быть Великобритания.</p>

1	2	3	4
Долгосрочный (конкретные сроки не определены)	Конверсия долго- вых обязательств	Схема конверсии дол- га позволяет конвер- тировать часть непо- гашенных обяза- тельств отдельных стран перед ECGD в местные валюты со скидкой с целью по- следующего инвести- рования в местные проекты, одобренные ECGD и правитель- ством принимающей страны	Для применения данной схемы потенциальному инвестору необходимо обратиться в ECGD с предложением о покупке долговых обязательств и одновременно представить детальное описание проекта, в который предполагается осуществление инвестиций. ECGD оценивает предложение и выносит первичное заключение о целесообразности конверсии долга. В рамках данной схемы инвестор осуществляет капиталовложения в проект в местной валюте. При этом он продает долговые обязательства правительству принимающей страны для оплаты в местной валюте. ECGD взаимодействует напрямую с инвестором, продавая ему долговые обязательства принимающей страны, которые он оплачивает в свободно конвертируемой валюте. Преимущества для принимающей страны заключаются в том, что она имеет возможность оплаты долгов в местной валюте с дисконтом, а также тот факт, что на ее территории осуществляется одобренный прибыльный проект, который в иных случаях мог не привлечь инвестора. Данная схема может осуществляться в отношении следующих стран: Босния и Герцеговина, Эквадор, Египет, Индонезия, Ирак, Кения, Пакистан, Сербия, Сейшельские острова, Вьетнам. При этом ECGD осуществляет оценку проекта на социальное, экономическое положение принимающей страны, ситуацию с окружающей средой, соответствие стандартам по борьбе с коррупцией и др.

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных [139, p. 70 – 83; 177; 178; 184; 195; 200; 215; 216; 217; 219; 248; 250; 266; 284].

Эволюция прямого кредитования как инструмента СТЭ Великобритании

Наиболее близкой белорусской практике экспортного кредитования с государственной поддержкой являлась программа ECGD, называемая «Схема экспортного финансирования по фиксированной процентной ставке» (Fixed-rate export finance scheme – FREF). Ввиду диверсификации финансовых продуктов ECGD (в том числе и в части появления такого инструмента, как прямое кредитование) на сегодняшний день уже не осуществляются сделки по данной программе. Все операции по указанной схеме учитываются по счету 4 в рамках учетной политики ECGD [139, p. 30–31].

Наше исследование выявило определенные различия при описании схемы FREF. В частности, отличия присутствуют в описании данной схемы ОЭСР [215] и более поздним исследованием [97, с. 119–122]. Вместе с тем непосредственно в исследовании [97, с. 119] отмечается, что «механизм FREF применялся БСЭФ* в различных формах с 1962 по 2011 гг. и за данный период претерпел ряд существенных изменений». Ниже приведена вначале схема компенсации в рамках FREF, содержащаяся в исследовании ОЭСР [215]. Затем – ее «эволюция», описанная в исследовании [97, с. 119–122].

ECGD выступал одновременно гарантом по кредитам с государственной поддержкой. Для сравнения, в Республике Беларусь кредитуют и страхуют различные юридические лица. Кроме того, отличие заключается и в том, что страховался не непосредственно экспортный контракт: британский ЭКА имел дело лишь с кредитом, гарантируя его. Это автоматически позволяло передать банкам часть полномочий при оценке экспортных рисков. Процентная ставка CIRR в рамках Соглашения ОЭСР служила ориентиром при осуществлении компенсационных платежей. При этом банк имел право на получение определенной **согласованной с ECGD** нормы прибыли (rate of return) плюс маржи как вознаграждения за предоставление и обслуживание кредита по рыночной ставке. Однако если норма прибыли была меньше компенсируемого дохода банка, рассчитанного исходя из ставки CIRR, то банк должен был выплатить разность ECGD. В противном случае разность компенсировал ECGD† [215].

Важно отметить, что в исследовании ОЭСР [215] не указана процентная ставка, по которой осуществлялось экспортное кредитование конечного получателя кредита в рамках программы FREF. Отсюда можно сделать вывод о том, что данный вопрос мог решаться индивидуально с каждым конкретным экспортером. Таким образом, изначально банк-агент при реализации программы FREF мог получать прибыль.

* БСЭФ – Британская служба экспортного финансирования.

† Таким образом, в случае опыта Великобритании ставка CIRR отражала минимальный уровень компенсации недополученного процентного дохода банка.

При этом, чтобы страховать процентные риски, ECGD принимал участие в процентных свопах. Более того, до 2003 г. с целью снижения издержек по компенсации применялась схема рефинансирования при участии частной компании, сотрудничавшей с ECGD. Рефинансировались кредиты, которым ECGD оказывал поддержку с целью снижения расходов на данную поддержку. Данная частная компания пополняла собственные фонды за счет участия на рынке капитала под гарантию ECGD. Впоследствии ECGD сам пополнял фонды данной компании по фиксированной процентной ставке. Данное пополнение фондов по фиксированной ставке позволяло избежать несения убытков при операциях рефинансирования. При этом банки, осуществлявшие экспортное кредитование с государственной поддержкой в качестве банков-агентов либо независимых кредиторов, специально отбирались ECGD. Кроме того, это мог быть банк за пределами Великобритании, если были соблюдены все нормативные документы как в стране – местонахождении банка, так и требования английского законодательства в общем и ECGD в частности [215].

Впоследствии FREF претерпела существенное изменение. **На более поздних этапах банк-агент уже не имел возможности получения прибыли от деятельности в рамках FREF.**

Так, ставка CIRR в рамках рассматриваемой схемы по-прежнему отражала минимальную фиксированную процентную ставку, которая могла быть обеспечена банку-агенту ECGD. На более поздних этапах в рамках схемы FREF государственная поддержка экспортного кредитования осуществлялась за счет реализации договоренностей между ECGD и непосредственным банком-кредитором о «выравнивании» процентной ставки. Для предоставления экспортного кредита с государственной поддержкой банк-кредитор с целью мобилизации финансовых ресурсов участвовал на финансовых рынках. Средства привлекались с определенной периодичностью (обычно каждые шесть месяцев). За каждый конкретный период банк-кредитор уплачивал определенную сумму плавающего процента. Но непосредственно экспортный кредит уплачивался (как правило, иностранным заемщиком-нерезидентом) по ставке CIRR. В конце каждого периода (как правило, каждые шесть месяцев) производились сопоставления плавающего процента, уплаченного при привлечении денежных средств, и ставки CIRR. Если плавающий процент, уплачиваемый банком, оказывался выше ставки CIRR, ECGD уплачивал банку-кредитору разницу между, с одной стороны, суммой денежных средств, уплаченных на финансовых рынках по плавающей процентной ставке, увеличенных на банковскую маржу (т. е. «вознаграждение банка за предоставление и обслуживание долга», измеряемое в процентах от суммы остатка по кредиту), и «суммой фиксированного процента, уплачиваемого заемщиком» (ставка CIRR), с другой стороны [97, с. 119–120].

В случае, если стоимость кредитования банка-кредитора плюс маржа (иными словами, стоимость привлеченных ресурсов на финансовых рынках плюс маржа) были меньше ставки CIRR, по которой предоставлялся кредит, как правило, покупателю, то разницу уплачивал кредитующий банк ECGD. И таким образом, кредитующий банк в рамках более поздней версии программы FREF

не мог ни иметь прибыль, ни нес каких-либо убытков [97, с. 120]. В то же время сам ECGD (а, следовательно, и бюджет Великобритании) нес убытки, связанные с дополнительной компенсацией*.

С момента основания программа FREF сыграла значительную роль в поддержке экспорта. Однако по причине того, что на данную программу тратились значительные бюджетные средства, с 1999 г. было принято решение о постепенном отказе от данной схемы. Среди ключевых причин сворачивания схемы назывались: отсутствие «явных доказательств наличия существенных положительных результатов для британской экономики»; значительное снижение спроса на данный вид финансирования с 1991 г. Так, до 1991 г. до 90 % вновь выдаваемых гарантий ECGD сопровождалось методом финансирования в рамках FREF. В 1999 г. данная доля составила 60 %, а после отмены схемы на поставки продукции крупной гражданской авиации 31 марта 2002 г. в том же 2002 г. рассматриваемая доля снизилась до 10 %. **Кроме того, следует отметить и то, что, по мнению британских экспертов, экспортное кредитование с государственной поддержкой «по фиксированной процентной ставке» CIRR считается «свободным рыночным механизмом».** А государственное вмешательство в данный процесс путем компенсации приводит к искажению данных свободных рыночных механизмов. Также немаловажную роль сыграла низкая заинтересованность коммерческих банков в участии в программе: по сути, банки получали лишь маржу за предоставление и обслуживание кредита, которая в целом была довольно низкой [97, с. 120–122].

На сегодняшний день «Схема экспортного финансирования по фиксированной процентной ставке» отменена[†]. Фактически ее заменила внедренная с 2014 г. схема прямого кредитования, в рамках которой ECGD получил полномочия по предоставлению прямого кредита (также в партнерстве с коммерческими банками) покупателям капитального оборудования по справочной коммерческой процентной ставке CIRR, устанавливаемой в рамках Соглашения ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам [200].

* В этой связи предлагаемый нами к созданию в Республике Беларусь ЭКА для целей СТЭ должен осуществлять кредитование как резидентов, так и нерезидентов по ставке CIRR, поскольку это соответствует нормам международного права и международному опыту (не только Великобритании, но и Германии в части кредитной практики банка Irex). Однако для того, чтобы определиться, какую практику прямого кредитования целесообразно внедрять (финансирование / рефинансирование либо субсидирование процентной ставки), необходимо провести сопоставление. Кредитовать, используя бюджетные ресурсы по ставке CIRR, будет относительно выгодно в том случае, если бюджетные средства, предполагаемые к кредитованию созданным ЭКА для целей СТЭ, будут меньше ежегодно резервируемых в бюджете сумм на осуществление субсидирования недополученного процентного дохода банку-резиденту.

[†] Фактически схема FREF просуществовала до марта 2011 г. С этого периода по 2014 г. ECGD перестал рассчитывать и применять фиксированную процентную ставку CIRR по кредиту с государственной поддержкой. В этот промежуток времени ECGD обеспечивал лишь гарантийное покрытие коммерческим банкам, которые самостоятельно определяли стоимость кредита. При этом процентная ставка могла быть как фиксированной, так и плавающей в зависимости от типа экспортируемой продукции. Данный инструмент получил название «чистое покрытие» и был небезуспешным ввиду развитости в Великобритании сектора экспортного кредитования на коммерческой основе [97, с. 122, 124].

Можно сделать однозначный вывод об определенной эволюции данной поддержки экспортеров. Во-первых, внедрение прямого кредитования вполне могло быть результатом стабильной и успешной финансовой деятельности ECGD (см., например, рисунок 2.8). Во-вторых, прямое кредитование значительно сокращает транзакционные издержки: у ECGD нет необходимости одновременно выступать гарантом предоставляемых кредитов, а также нет необходимости участвовать в операциях своп и хеджировать процентные риски, что в совокупности значительно упрощает процесс поддержки. Хотя (как отмечалось выше) пока приходится констатировать, что в рамках лимита в 3 млрд ф. ст. был использован незначительный объем кредитных ресурсов.

Географическая структура СТЭ Великобритании

Таблица П. – Географическая структура СТЭ Великобритании в разрезе основной экспортируемой продукции, услуг, реализуемых проектов, максимального объема принятых обязательств ECGD в 2014-2015 отчетном году на основных рынках, млн ф. ст.

Рынок (страна, город, регион)	Максимальный объем обяза- тельств ECGD, млн ф. ст.	Способы финансирования	Основная продукция, услуги, проекты
<i>Дубай</i>	528	гарантии кредита нерезиденту; прямое кредитование; гарантии по краткосрочным облигациям; финансирование оборотного капитала; экспортное страхование	самолеты, строительство недвижимости, оборудование для парка аттракционов, строительство парка аттракционов, иное оборудование, продовольствие и др.
<i>Саудовская Аравия</i>	342	финансирование оборотного капитала; гарантии кредита нерезиденту; страхование облигаций; гарантии по краткосрочным облигациям; экспортное страхование	нефтехимический комплекс, образовательные услуги, медицинские товары и др.
<i>Республика Корея</i>	177	гарантии кредита нерезиденту; гарантии по краткосрочным облигациям; финансирование оборотного капитала	самолеты, корабли на воздушной подушке, кондиционеры и др.
<i>Китай</i>	146	гарантии по краткосрочным облигациям, гарантии кредита нерезиденту; финансирование оборотного капитала; экспортное страхование;	самолеты, различные виды оборудования
<i>Индия</i>	138	гарантии кредита нерезиденту; гарантии по краткосрочным облигациям; гарантии по аккредитиву; экспортное страхование; финансирование оборотного капитала	строительство нефтехимического завода, самолеты, корабли на воздушной подушке, оборудование
<i>Индонезия</i>	132	гарантии кредита нерезиденту	системы противовоздушной обороны
<i>Шри-Ланка</i>	124	гарантии кредита нерезиденту	строительство мостов
<i>Бразилия</i>	121	гарантии по краткосрочным облигациям, гарантии кредита нерезиденту; экспортное страхование	трубоукладочные судна, оборудование
<i>Панама</i>	80	гарантии по краткосрочным облигациям, гарантии кредита нерезиденту	самолеты, факельные конструкции
<i>Ирландия</i>	58	гарантии по краткосрочным облигациям; гарантии кредита нерезиденту	самолеты, оборудование
Итого:	1 846		

Примечание – Источник: составлено на основе [139, p. 70 – 83].

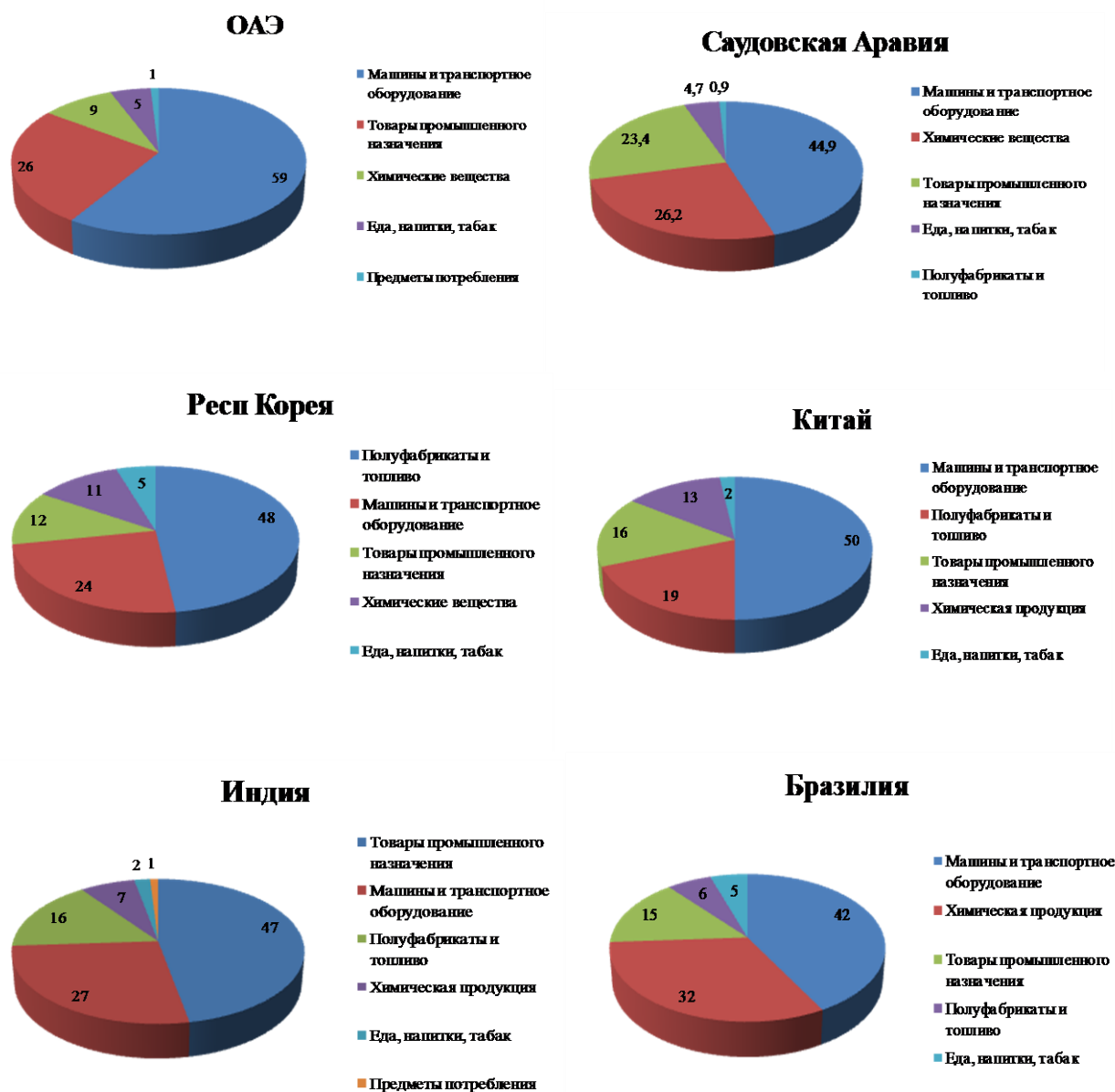


Рисунок П. – Товарная структура экспорта Великобритании в страны с максимальным объемом финансовой поддержки экспортеров со стороны ECGD, %

Примечание 1 – Рассматриваемые данные по структуре торговли приводятся Ассоциацией торговых палат Великобритании за 2012 г.

Примечание 2 – Источник: составлено на основе [211].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что, несмотря на определенное смещение совокупного товарного экспорта Великобритании в сторону сырьевой продукции, в настоящее время **товарный экспорт в страны с наибольшей поддержкой со стороны ECGD носит ярко выраженный инвестиционный характер наряду со значительной долей промежуточной продукции.**

Значительно меньшая доля в совокупном товарном экспорте приходилась на полуфабрикаты и топливо. Исключение составляет Республика Корея, где на долю данных категорий товаров приходилось 48 %.

ПРИЛОЖЕНИЕ Р

Перечень и особенности основных финансовых продуктов, предоставляемых в рамках программы Hermes cover

Таблица Р.1. – Перечень основных финансовых продуктов, предоставляемых программой Hermes cover: финансовое покрытие экспортных сделок в рамках отдельных отраслей и проектного финансирования

Наименование финансового продукта	Описание	Возможные держатели полиса / целевая группа	Срок действия	Особенности финансового продукта	Незастрахованная часть (непокрытая часть)	Взимаемая премия
1	2	3	4	5	6	7
Гарантия экспортных поставок компании Airbus (Airbus guarantee)	Гарантия экспортных поставок компании Airbus предполагает покрытие потерь от безнадежных долгов и состоит из следующих элементов: заключение лизингового соглашения с лизинговой компанией либо авиалиниями, предоставление отдельного кредита специальной компании для финансирования лизинговых операций. Гарантия предоставляется данному обособленному кредиту и последующей продаже техники лизингодателю либо авиалиниям на условиях данного кредита.	Германские банки, дочерние структуры иностранных банков в Германии, иностранные банки.	Средне- и долгосрочный (до 12 лет)	Покрытие экспортных сделок компании Airbus предоставляется в рамках международного сотрудничества с Великобританией и Францией с целью предоставления единообразного финансового покрытия. Для этих целей ЭКА соответствующих стран (ECGD, COFACE и Euler Hermes) и заинтересованные органы государственного управления осуществляют тесное взаимодействие. Данный финансовый продукт может быть дополнен гарантией по эмитируемой ценной бумаге при секьюритизации активов Airbus.	Нет единого значения	Специфика расчета премии не разглашается без отдельного запроса.

Продолжение Таблицы Р.1.

1	2	3	4	5	6	7
Финансирование железнодорожной инфраструктуры (Railway financing)	Новые разъяснения ОЭСР по вопросам экспортного кредитования железнодорожной инфраструктуры вступили в силу 1 января 2014 г. [276]. Данные новые разъяснения предполагают более гибкие правила в отношении учета специфики железнодорожной отрасли при предоставлении покрытия. В частности, расширился перечень условий, при которых предоставляется возмещение. Предполагается, что новые разъяснения будут действовать до 31 декабря 2017 г. В качестве финансовых продуктов в данном случае используются схемы гарантирования кредита поставщику и (или) гарантирования кредита покупателю и др.	При предоставлении гарантии кредита поставщику – германские экспортные компании; при предоставлении гарантии кредита покупателю – германские банки, дочерние структуры иностранных банков в Германии, иностранные банки (при определенных условиях).	Максимальный срок предоставления финансового продукта зависит от страны назначения и колеблется от 12 до 14 лет, а также не должен превышать срока полной амортизации капиталовложений. Кроме того, стоимость заказа должна превышать 10 млн СДР в эквиваленте.	Возможен гибкий график возмещения.	В рамках гарантирования кредита поставщику – 5 % в отношении политических рисков и 15 % в отношении коммерческих рисков; в рамках гарантирования кредита покупателю – 5 % для всех типов рисков.	Размер премии устанавливается в соответствии с используемым финансовым продуктом. При этом при расчете премии учитывается наличие гибкого графика возмещения.
Проектное финансирование (Project finance)	Сделки в области проектного финансирования представляют собой значительные проекты, где текущие затраты, а также средства для погашения кредитов и процентных	При предоставлении гарантии кредита поставщику – германские экспортные компании;	Средне- и долгосрочное (до 14 лет)	Ввиду сложности непосредственно проектного финансирования при предоставлении финансового продукта в рамках данного типа финансирования имеет место основная	В рамках гарантирования кредита поставщику – 5 % в отношении политических рисков и 15 % в отношении	Премиальный платеж в рамках единичной сделки при финансировании проекта рассчитывается в процентном

Продолжение Таблицы Р.1.

1	2	3	4	5	6	7
	<p>платежей генерируются непосредственно самим проектом. Данные средства аккумулируются в фондах специальной компании, являющейся юридически и экономически независимой, выступающей в том числе в роли заемщика. Основными финансовыми продуктами, используемыми в рамках проектного финансирования, являются гарантия кредита поставщику и гарантия кредита покупателю. Также возможно их сочетание с иными видами финансовых продуктов.</p>	<p>при предоставлении гарантии кредита покупателю - германские банки, дочерние структуры иностранных банков в Германии, иностранные банки (при определенных условиях), а также иностранные инвесторы и их советники</p>		<p>предпроектная экспертиза. В то время как проект находится на начальной стадии реализации, Федеральное Правительство информирует о готовности предоставить покрытие, если посчитает, что проект в целом будет «жизнеспособным». Одновременно, если это требуется в рамках проекта, правительство подписывает письмо о заинтересованности. После того, как заявка на предоставление покрытия принята к рассмотрению, проводится первоначальная оценочная процедура на основании предварительной информационной служебной записки (preliminary information memorandum) и бюджетного прогноза. Если результат данной оценки будет положительным, заявитель должен провести более детальную экспертизу на предмет целесообразности проекта. В результате данных процедур принимается окончательное решение о предоставлении покрытия.</p>	<p>коммерческих рисков. Вместе с тем до конца 2016 г. непокрытая доля в отношении коммерческого риска может быть снижена до 5 % при выполнении определенных условий. При этом премия за предоставление финансового продукта будет увеличена на дополнительную сумму. В рамках гарантирования кредита покупателю – 5 % для всех типов рисков</p>	<p>отношении от покрытой стоимости заказа.</p>

Окончание Таблицы Р.1.

1	2	3	4	5	6	7
Финансирование судостроительной отрасли (Ship Financing)	В рамках финансирования судостроительной отрасли предоставляется специализированное покрытие как основа реализации конкурентоспособных финансовых схем для германских судостроительных заводов и поставщиков комплектующих для них. Покрытие предоставляется как в рамках производства новых судов, так и при возможности конверсии уже произведенных. Для реализации данного финансирования используются такие финансовые продукты, как гарантия кредита поставщику и гарантия кредита покупателю при возможности сочетания с другими финансовыми продуктами.	При предоставлении гарантии кредита поставщику – германские экспортные компании, функционирующие в судостроительной отрасли ; при предоставлении гарантии кредита покупателю - германские банки, дочерние структуры иностранных банков в Германии, иностранные банки (при определенных условиях)	Средне- и долгосрочное (до 12 лет)	Значительных особенностей данный финансовый продукт не имеет.	В рамках гарантирования кредита поставщику – 5 % в отношении политических рисков и 15 % в отношении коммерческих рисков. Вместе с тем до конца 2016 г. непокрытая доля в отношении коммерческого риска может быть снижена до 5 % при выполнении определенных условий. При этом премия за предоставление финансового продукта должна быть увеличена на дополнительную сумму. В рамках гарантирования кредита покупателю – 5 % для всех типов рисков	Специфика расчета премии не разглашается без отдельного запроса.

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [125; 268; 269; 276; 278].

Таблица Р.2. – Перечень основных финансовых продуктов, предоставляемых в рамках программы Hermes cover: финансовое покрытие индивидуальных контрактов

Наименование финансового продукта	Описание	Возможные держатели полиса / целевая группа	Возможность рефинансирования (продажи полиса банку, форфейтинговой компании и др.)	Покрываемые риски	Незастрахованная часть (непокрытая часть)	Взимаемая премия
1	2	3	4	5	6	7
Покрытие (страхование, гарантия) строительных работ за рубежом (Constructional works cover)	Страхование экспортеров от типичных рисков, возникающих при выполнении строительных работ за рубежом при условии непрерывной оплаты.	Германские строительные подрядчики	Можно передавать права по договору страхования банку или форфейтинговой компании с либо без права на получение оплаты выполненных работ.	Коммерческие риски (неоплата в течение 6 месяцев) и др., политические риски; справедливое либо несправедливое требование заказчика об исполнении обязательств по контрактной гарантии; невозможность взыскать возмещение от заказчика в рамках покрытой суммы; конфискация либо разрушение оборудования из-за политических событий	У страхователя есть выбор: либо оставить незастрахованными 5 % от страховой суммы при наступлении события, связанного с политическим риском, либо 15 % при наступлении события, связанного с коммерческим риском, либо 10 % от всех типов риска.	Рассчитывается в процентном отношении от суммы, причитающейся по договору на выполнение работ.
Покрытие (страхование, гарантия) производственного риска (Manufacturing risk cover)	Страхование экспортером потерь в размере основных затрат на изготовление продукции: как прямых, так и косвенных, которые могут достигать в сумме величину стоимости заказа. Во многом это актуально для продукции, изготовленной под заказ, которую невозможно реализовать в других местах.	Германские экспортеры и дочерние структуры иностранных торговых компаний, внесенные в регистр германских компаний (резиденты Германии)	Можно передавать права по договору страхования банку или форфейтинговой компании.	Политические риски (военные действия и др.); коммерческие риски (например, банкротство покупателя)	5 % в отношении всех видов рисков	Рассчитывается в индивидуальном порядке в процентном отношении от основных затрат.

Продолжение Таблицы Р.2.

1	2	3	4	5	6	7
	<p>По требованию экспортера покрытие основных затрат может быть ограничено прямыми затратами (сырьё, материалы, основная заработная плата рабочих), которые легче измеримы по сравнению с косвенными (оплата труда менеджеров, амортизация и др.). Рекомендуется данный финансовый продукт сочетать с гарантией кредита поставщику, чтобы избежать «интервалов» («gaps») в покрытии при полном производственном цикле, заканчивающимся поставкой продукции.</p> <p>Покрытие начинает действовать с момента вступления в силу экспортного контракта и заканчивается отгрузкой продукции на экспорт.</p>					
<p>Покрытие (гарантия) кредита покупателю (Buyer credit cover)</p>	<p>В рамках данного финансового продукта предоставляется гарантия кредитующему банку выплаты по кредиту, задолженность по которому имеет зарубежный покупатель, в то время как денежные средства перечисляются экспортеру. В страновом разрезе</p>	<p>Германские банки, все филиалы иностранных банков в Германии, а также иностранные банки при определенных условиях.</p>	<p>Права по договору гарантии могут быть переданы банку либо форфейтинговой компании наряду с правом на получение средств при погашении дебиторской задолженности. При этом возможно</p>	<p>Невозможность со стороны покупателя произвести платеж в течение 1 месяца после соответствующей даты платежа (продолжительная неплатежеспособность), иные коммерческие риски (например, банкротство покупателя) наряду с политическими рисками</p>	<p>5 % в отношении всех видов рисков</p>	<p>Рассчитывается в процентном отношении от суммы предоставленного кредита (исключая процентные платежи). При расчете премии учитываются рейтинг</p>

Продолжение Таблицы Р.2.

1	2	3	4	5	6	7
	финансовый продукт предоставляется при экспорте продукции в любую страну назначения, если срок оплаты по экспортному контракту составляет более 2 лет. В случае менее продолжительного срока действия экспортного контракта не допускается предоставление гарантии при поставке продукции в страны ЕС и ведущие страны ОЭСР (Австралия, Канада, Исландия, Япония, Новая Зеландия, Норвегия, Швейцария, США).		предоставление дополнительной гарантии по эмитируемой ценной бумаге при секьюритизации активов в рамках программы Hermes cover, что может способствовать поиску банком рефинансирования по более выгодной процентной ставке. Данную дополнительную гарантию в альтернативном порядке может предоставить KfW.	(например, военные действия)		покупателя, страновые риски и продолжительность кредита.
Покрытие (гарантия) кредита покупателю – упрощенный вариант (Buyer credit cover – express)	Данный финансовый продукт позволяет предоставлять гарантию банковскому кредиту в рамках экспортных поставок со стоимостью заказа до 5 млн евро (таким образом, финансируется преимущественно деятельность МСП). Упрощенный вариант также предполагает более короткие сроки рассмотрения заявки: 4 месяца с даты подачи. Упрощенная процедура может быть применена только в случае, если банк	Германские банки, все филиалы иностранных банков в Германии, а также иностранные банки при определенных условиях.	Права по договору гарантии могут быть переданы банку либо форфейтинговой компании наряду с правом на получение средств при погашении дебиторской задолженности. При этом возможно предоставление дополнительной гарантии по эмитируемой ценной бумаге при	Невозможность со стороны покупателя произвести платеж в течение 1 месяца после соответствующей даты платежа (продолжительная неплатежеспособность), иные коммерческие риски (например, банкротство покупателя) наряду с политическими рисками (например, военные действия).	5 % в отношении всех видов рисков	Рассчитывается в процентном отношении от покрытой стоимости заказа.

Продолжение Таблицы Р.2.

1	2	3	4	5	6	7
	<p>имеет дополнительное соглашение с Федеральным Правительством. Кроме того, банк обязан провести предварительный анализ заявки на кредит в соответствии с требованиями Федерального Правительства, результат которого должен быть приложен к заявке на покрытие. Покрытие может быть предоставлено на срок до 5 лет.</p>		<p>секьюритизации активов в рамках программы Hermes cover, что может способствовать поиску банком рефинансирования по более выгодной процентной ставке. Данную дополнительную гарантию в альтернативном порядке может предоставить KfW.</p>			
<p>Покрытие (страхование, гарантирование) экспортного кредита поставщику услуг (Export Credit Cover for Service Providers)</p>	<p>В рамках данного финансового продукта экспортер услуг и (или) подрядчик может застраховать получение средств в процессе погашения дебиторской задолженности от заказчика в рамках единичной сделки на оказание услуг, выполнение работ. Данные работы и услуги не связаны с экспортом товаров. Также в рамках данного финансового продукта не страхуются строительные работы, для которых имеется отдельный финансовый продукт (см. выше). Данный финансовый продукт может</p>	<p>Германские компании, функционирующие в сфере услуг.</p>	<p>Права по договору страхования могут быть переданы банку либо форфейтинговой компании наряду с правом на получение средств при погашении дебиторской задолженности.</p>	<p>Невозможность со стороны покупателя произвести платеж в течение 6 месяцев после соответствующей даты платежа (продолжительная неплатежеспособность), иные коммерческие риски (например, банкротство покупателя) наряду с политическими рисками (например, военные действия).</p>	<p>5 % в отношении политических рисков и 15 % в отношении коммерческих рисков.</p>	<p>Рассчитывается в процентном отношении от покрытой стоимости заказа.</p>

Продолжение Таблицы Р.2.

1	2	3	4	5	6	7
	<p>быть как краткосрочным, так и средне- и долгосрочным. В страновом разрезе финансовый продукт предоставляется при экспорте продукции в любую страну назначения, если срок оплаты по экспортному контракту более 2 лет. В случае менее продолжительного срока действия экспортного контракта не допускается предоставление гарантии при поставке продукции в страны ЕС и ведущие страны ОЭСР (Австралия, Канада, Исландия, Япония, Новая Зеландия, Норвегия, Швейцария, США).</p>					
<p>Покрытие (гарантия) кредита поставщику (Supplier credit cover)</p>	<p>Гарантия кредита поставщику призвана обезопасить экспортера от неполучения денежных средств в рамках дебиторской задолженности при осуществлении единичной экспортной сделки на условиях кратко-, средне- и долгосрочной оплаты. Покрытие может быть предоставлено при поставках продукции с иностранной компонентой. В данном случае экспортер предоставляет покупателю</p>	<p>Германские экспортеры и дочерние структуры иностранных торговых компаний, внесенные в регистр германских компаний (резиденты Германии)</p>	<p>Права по договору о предоставлении гарантийного покрытия могут быть переданы банку либо форфейтинговой компании наряду с правом на получение средств при погашении дебиторской задолженности.</p>	<p>Невозможность со стороны покупателя произвести платеж в течение 6 месяцев после соответствующей даты платежа (продолжительная неплатежеспособность), иные коммерческие риски (например, банкротство покупателя) наряду с политическими рисками (например, военные действия).</p>	<p>В общем случае – 5 % в отношении политических рисков и 15 % в отношении коммерческих рисков. Вместе с тем до конца 2016 г. непокрытая доля в отношении коммерческого риска может быть снижена до 5 % при выполнении определенных условий. При этом</p>	<p>Рассчитывается в процентном отношении от покрытой стоимости заказа. При расчете премии учитываются рейтинг покупателя, страновые риски и продолжительность кредита.</p>

Окончание Таблицы Р.2.

1	2	3	4	5	6	7
	отсрочку платежа. Кратко-, средне- и долгосрочные разновидности данного финансового продукта имеют особенности. Так, в рамках краткосрочных сделок (до 2 лет) покрытие предоставляется при поставках продукции потребительского назначения, сырья, полуфабрикатов и запасных частей. Средне- и долгосрочное покрытие (на срок свыше 2 лет) предоставляется при поставках продукции преимущественно капитального назначения. Допустимые страны назначения в зависимости от сроков аналогичны странам, допустимым в качестве стран назначения при применении предыдущего финансового продукта.				премия за предоставление финансового продукта будет увеличена на дополнительную сумму.	

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [182; 183; 190; 212; 254; 283].

Таблица Р.3. – Перечень основных финансовых продуктов, предоставляемых программой Hermes cover: специальные формы покрытия

Наименование финансового продукта	Описание	Возможные держатели полиса / целевая группа	Страхуемые риски	Срок действия	Взимаемая премия
1	2	3	4	5	6
Гарантия подтвержденного аккредитива (Credit Confirmation Risk Cover)*	В рамках данного финансового продукта исполняющему банку предоставляется гарантия от рисков, возникающих при подтверждении им аккредитива, т. е. при принятии обязательств произвести платеж по аккредитиву вне зависимости от факта поступления денежных средств от банка-эмитента. Подтверждение осуществляется с целью предоставления финансовых ресурсов экспортеру. Однако зачастую в рамках внутренней политики банка существуют определенные лимиты в отношении операций с иностранными банками. Предоставление Федеральным Правительством гарантийного покрытия позволяет «увеличить» данные лимиты. Покрытие начинает действовать с момента подтверждения аккредитива и заканчивается оплатой полной суммы задолженности банком-эмитентом. Важнейшей особенностью данного финансового продукта является возможность со стороны Федерального Правительства участвовать в маневрировании суммой покрытия при увеличении степени рисков, возникающих при действии аккредитива в отличие от обычной гарантии кредита покупателю. Данный финансовый продукт предоставляется, как правило, при экспорте в любую страну.	Германские банки, дочерние структуры иностранных банков в Германии, иностранные банки (при определенных условиях).	Невозможность со стороны банка за рубежом произвести платеж в течение 1 месяца после соответствующей даты платежа (продолжительная неплатежеспособность), иные коммерческие риски (например, банкротство банка за рубежом) наряду с политическими рисками (например, военные действия).	Как правило, максимальный период действия составляет 360 дней с момента подтверждения и «плюс» 360 дней (максимум) с момента предоставления кредита (итого – не более 2 лет)	Рассчитывается в процентном отношении от покрытой суммы по документарному аккредитиву.

* Более точное название данного финансового продукта звучит как «гарантия кредита покупателю от рисков, возникающих при подтверждении кредитных писем», что не обязательно означает использование покрытия при подтвержденном аккредитиве. Однако на практике данный инструмент используется преимущественно при применении подтвержденного аккредитива как формы расчета [194]. Следовательно, предлагаемый нами перевод в целом отражает суть рассматриваемого финансового продукта.

Продолжение Таблицы Р.3.

1	2	3	4	5	6
<p>Покрытие (гарантия) контрактной облигации (Contract Bond Cover)</p>	<p>В процессе реализации экспортной сделки от экспортера зачастую требуется предоставление контрактной облигации как гарантии выполнения обязанностей по экспортному контракту. Выпуск контрактной облигации осуществляется при расчетах по контракту в форме предоплаты. Непосредственным эмитентом облигации является обслуживающий банк экспортера. Облигация эмитируется как «безусловная облигация по требованию (до востребования)». Таким образом, у покупателя появляется уверенность в том, что он получит соответствующую гарантированную сумму денежных средств по первому требованию при невозможности исполнения экспортером условий контракта. Вместе с тем у экспортера появляется риск того, что покупатель может потребовать возврат денежных средств по облигации, даже если экспортер не несет непосредственной ответственности за невозможность выполнить условия контракта. В отношении данного риска Федеральное Правительством предоставляется гарантия возврата денежных средств при требовании покупателя возратить соответствующую сумму по контрактной облигации. Действие гарантии начинается с момента эмиссии контрактной облигации и заканчивается завершением срока действия по ней либо требованием (как добросовестным, так и недобросовестным) покупателя возратить сумму по облигации. В последнем случае предоставляется полное возмещение гарантированной суммы.</p>	<p>Германские экспортеры и дочерние структуры иностранных торговых компаний, внесенные в регистр германских компаний (резиденты Германии)</p>	<p>Риски потерь, связанные с требованием покупателя возврата денежных средств, уплаченных как аванс по облигации, а именно: справедливое требование возврата денежных средств по причине невозможности исполнения контракта, связанной с политическими рисками за рубежом; справедливое требование возврата денежных средств, связанное с введением Германией запрета на поставки продукции в страну назначения; несправедливое требование возврата денежных средств, связанное с политическими событиями за рубежом; несправедливое требование возврата по иным политическим либо коммерческим причинам.</p>	<p>Зависит от срока действия контрактной облигации.</p>	<p>Как правило, рассчитывается в процентном отношении от стоимости контрактной облигации.</p>

Продолжение Таблицы Р.3.

1	2	3	4	5	6
Встречная гарантия (Counter-Guarantee)	Встречная гарантия предоставляется как дополнение гарантии контрактной облигации и, таким образом, не может быть использована независимо*. Предоставление встречной гарантии позволяет обеспечить ликвидностью экспортера более ритмично, обеспечить больший доступ к кредитным линиям, в особенности если вести речь о МСП. Встречная гарантия обеспечивает покрытие гаранту контрактной облигации. Гарантом может быть банк либо страховая компания. Данный инструмент призван страховать финансовое учреждение от риска невозможности получения компенсации при реализации права регресса на экспортера. Если покупатель потребовал возврата денежных средств по облигации, Федеральное Правительство возместит до 80 % гарантированной банком либо страховой компанией суммы. Важно, что возмещение производится по первому требованию и вне зависимости от причины возврата денежной суммы. При этом Федеральное Правительство имеет право регресса на экспортера в пределах денежных сумм, выплаченных гаранту. В случае обоснованности требований о возврате уплаченных денежных сумм гаранту экспортер должен возместить данные денежные средства в течение 6 месяцев после получения соответствующего возмещения гарантом. Если к данному времени будет подтверждено, что экспортер имеет обоснованное право на возмещение денежных средств при возврате денег покупателю, право регресса не применяется. В этом случае даже при возврате денег покупателю экспортер имеет право распоряжаться полученными денежными средствами.	В качестве заявителя – германские экспортные фирмы; в качестве бенефициаров встречной гарантии – банки либо страховые компании, дочерние структуры иностранных банков и страховых компаний в Германии (являющиеся резидентами Германии), иностранные банки и страховые организации (при определенных условиях).	Страхуемые риски аналогичны рискам, страхуемым при предоставлении гарантии контрактной облигации плюс риск, связанный с невозможностью использовать право регресса на экспортера в случае обоснованности возврата денежных средств покупателю по контрактной облигации.	Зависит от срока действия контрактной облигации	Дополнительной премии от предоставления встречной гарантии не взимается. В качестве дополнительного вознаграждения Федеральное Правительство получает часть премии за выпуск облигации, которую экспортер должен уплатить гаранту. Данные средства уплачиваются напрямую гарантом.

* Сочетание встречной гарантии и гарантии контрактной облигации предполагает расширение гарантийного покрытия на случай обоснованности требований к экспортеру. Так, в частности, в источнике [191] не сказано о том, что возможно право регресса гаранта на экспортера, хотя логично предположить наличие такого права, если возврат денежных средств покупателю по контрактной облигации был оправдан и произошел по вине экспортера, не исполнившего условия экспортного контракта. Более того, при возможном сочетании данных финансовых продуктов предполагается, что номинально гарантом в рамках покрытия контрактной облигации выступает отдельное финансовое учреждение, хотя фактическим гарантом остается Федеральное Правительство. Отмечается, что сочетание рассматриваемых финансовых продуктов возможно только в случае, если изначально гарантийное покрытие контрактной облигации предоставляется Федеральным Правительством [193].

Продолжение Таблицы Р.3.

1	2	3	4	5	6
Страхование риска конфискации (Confiscation Risk Cover)	<p>Данный финансовый продукт позволяет экспортеру страховать типичные риски, возникающие в связи с осуществлением международных торговых сделок, при исполнении которых нет полной определенности в отношении того, поступят ли товары в окончательное распоряжение покупателя в итоге после пересечения товарами таможенной границы. Эти риски возникают при поставках продукции на склад в стране покупателя с целью последующей переработки, при поставке на испытательный срок, а также при поставках на таможенный склад для хранения неоплаченных грузов. Кроме того, данный вид страхования применим, когда продажа не является первостепенной целью (поставка продукции на выставки, ярмарки и др.). Разделяют несколько видов покрытия: покрытие, включающее риски, возникающие при переработке и транспортировке товара по стране назначения (например, при поставках на склад для дальнейшей переработки); покрытие, исключающее риски, возникающие при переработке и транспортировке товара по стране назначения (например, при поставках на таможенный склад для хранения неоплаченных грузов, при поставках на выставки, ярмарки и др.). Кроме того, разделяют отдельно возобновляемое покрытие, включающее риски, возникающие при переработке и транспортировке товара по стране назначения; возобновляемое покрытие, исключающее риски, возникающие при переработке и транспортировке товара по стране назначения. Если покрытие включает риски, возникающие при переработке и транспортировке товара, то данное покрытие включает также суммы денежных средств, которые были уплачены за товары, уже вывезенные со складов.</p>	<p>Германские экспортные фирмы</p>	<p>Страхуются риски потери либо повреждения продукции, связанные с политическими причинами</p>	<p>Точный срок действия не указан</p>	<p>Рассчитывается как фиксированный процент в зависимости от вида покрытия.</p>

Продолжение Таблицы Р.3.

1	2	3	4	5	6
<p>Покрытие международных лизинговых операций (Leasing Cover)</p>	<p>В рамках покрытия международных лизинговых операций поставщик-экспортер либо лизинговая компания-экспортер предохраняют себя от рисков понести убытки из-за неуплаты лизингополучателем за рубежом причитающихся сумм. Существуют два варианта предоставления покрытия лизинговых операций.</p> <p>1. На условиях гарантирования кредита поставщику.</p> <p>2. На условиях гарантирования кредита покупателю в отношении некоторых видов лизинговых сделок.</p> <p>Предоставление покрытия на условиях гарантии кредита покупателю может быть осуществлено, только если лизинговая схема финансирования выполняет функции, схожие с кредитом покупателю. В данном случае одним из предварительных условий является выполнение лизинговой компанией связующей функции между поставщиком и лизингополучателем. К тому же лизинговая схема должна обслуживать поставку капитального оборудования, а лизингодатель должен иметь банковскую лицензию.</p> <p>Вместе с тем иные лизинговые компании также имеют право на получение покрытия международных лизинговых операций в зависимости от специфики конкретной сделки.</p> <p>Права по договору гарантирования могут быть переданы банку либо форфейтинговой компании наряду с правом на получение средств при погашении дебиторской задолженности.</p>	<p>Германские поставщики-экспортеры, которые заключают прямые лизинговые соглашения с лизингополучателями за рубежом; а также германские лизинговые компании (лизингодатели), которые покупают продукцию у германского экспортера с целью последующей сдачи в лизинг за рубеж (косвенный лизинг).</p>	<p>Невозможность со стороны лизингополучателя за рубежом произвести платеж в течение 6 месяцев после соответствующей даты платежа (продолжительная неплатежеспособность), иные коммерческие риски (например, банкротство лизингополучателя за рубежом) наряду с политическими рисками (например, военные действия).</p>	<p>До 2 лет, а также свыше 2 лет [245].</p>	<p>Рассчитывается в индивидуальном порядке в процентном отношении от основной гарантированной суммы (т. е. без учета суммы процентных платежей)</p>

Окончание Таблицы Р.3.

1	2	3	4	5	6
<p>Гарантия по ценным бумагам, эмитируемым в процессе секьюритизации с участием KfW как рефинансирующего учреждения (Securitisation Guarantee)</p>	<p>До конца 2020 г. банковская группа KfW предлагает долгосрочную программу рефинансирования германским экспортерам от имени Федерального министерства экономики и энергетики при условии, что в рамках основной сделки Федеральное Правительство предоставило гарантию кредиту покупателю и гарантию экспортных поставок компании Airbus, а также гарантию секьюритизации. Таким образом, гарантия секьюритизации позволяет банкам участвовать в программе рефинансирования банковской группы KfW и получать долгосрочное рефинансирование с соответствующим сроком погашения, аналогичным сроку погашения покрытого Федеральным Правительством кредита покупателю либо покрытых Федеральным Правительством сделок по поставкам продукции компании Airbus на экспорт.</p> <p>Программа рефинансирования с участием KfW организована таким образом, чтобы соблюдались соглашения о минимальных процентных ставках в рамках требований Еврокомиссии.</p> <p>Программа не предусматривает каких-либо скидок в отношении процентных ставок, а также субсидий и грантов.</p> <p>Совокупная стоимость денежных средств, доступных в рамках программы, составляет 1,5 млрд евро. Предварительным условием программы является полная выплата основных кредитов. Частичная выплата возможна только при наличии согласования с KfW.</p> <p>Рефинансирование предоставляется только при экспортных поставках за пределы ЕС.</p>	<p>Фактическими держателями полиса являются германские банки, дочерние структуры иностранных банков, зарегистрированных в Германии, иностранные банки (при индивидуальном рассмотрении).</p> <p>В качестве бенефициара (и одновременно рефинансирующего института) выступает банковская группа KfW.</p>	<p>Фактически страхуются риски, связанные с неплатежеспособностью кредитующего банка</p>	<p>Зависит от срока гарантии кредита покупателю или гарантии экспортных поставок компании Airbus (в обычном случае – средне и долгосрочные сделки).</p> <p>Вместе с тем рефинансирование предоставляется на срок не менее 3 лет.</p>	<p>В отношении гарантии кредита покупателю, гарантии экспортных поставок компании Airbus, гарантии секьюритизации уплачиваются обычные премии. Вместе с тем при сочетании гарантии экспортных поставок компании Airbus и гарантии секьюритизации уплачивается лишь половина премии в отношении гарантии секьюритизации</p>

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [189; 191; 193; 194; 245; 246; 277].

Анализ региональной структуры программы Hermes cover

Традиционно программа Hermes cover рассчитана на стимулирование поставок продукции в развивающиеся страны: в 2014 г. 83,6 % (20,7 млрд евро) гарантийного и страхового покрытия было предоставлено при поставках продукции в развивающиеся страны, 16,4 % составило покрытие в развитые страны (4 млрд евро). 5,3 % совокупного покрытия составило покрытие экспортных поставок в страны ЕС [165, р. 2].

В таблице С.1 определены доли простимулированного экспорта при применении программы Hermes cover в процентном отношении от совокупного товарного экспорта в конкретную страну в 2014 г.

Таблица С.1. – Доля простимулированного экспорта в рамках программы Hermes cover в странах с наибольшим покрытием, %

Страна	Экспорт товаров в 2014 г., млн долл. США	Стоимость гарантийных обязательств, выпущенных в 2014 г., млн долл. США	Доля простимулированного экспорта в рамках программы Hermes cover, %
Латинская Америка и страны Карибского бассейна			
Бермуды	6,0	4 183,2	69 720,8
Бразилия	13 955,1	1 360,1	9,7
Колумбия	2 403,4	500,5	20,8
Мексика	12 099,0	482,3	4,0
Аргентина	3 266,8	311,1	9,5
Среднее (исключая Бермуды)			11,0
Африка			
Египет	3 850,6	575,6	14,9
ЮАР	11 127,4	309,2	2,8
Алжир	3 531,5	264,4	7,5
Марокко	2 282,8	158,4	6,9
Нигерия	1 852,2	153,0	8,3
Среднее			8,1
Восточная Азия			
Китай (включая Тайвань)	99 196,1	2 355,8	2,4
Филиппины	2 707,8	463,6	17,1
Гонконг	7 870,6	449,8	5,7
Индонезия	3 936,8	402,5	10,2
Среднее			8,9
Южная и Центральная Азия			
Индия	11 884,5	1 488,3	12,5

Окончание Таблицы С.1.

Пакистан	1 076,2	167,3	15,5
Казахстан	2 356,3	161,7	6,9
Бангладеш	768,7	102,5	13,3
Узбекистан	671,1	71,6	10,7
Среднее			11,8
Ближний Восток			
Саудовская Аравия	11 901,3	2 568,0	21,6
ОАЭ (включая Дубай и Шарджу)	15 224,3	775,5	5,1
Ирак	1 539,7	212,5	13,8
Ливан	1 044,9	139,5	13,4
Среднее			13,5
Европа (развивающиеся страны)			
Россия	39 843,1	2 958,5	7,4
Турция	25 663,7	2 333,0	9,1
Украина	5 009,2	688,7	13,7
Беларусь	2 441,9	274,1	11,2
Сербия	2 481,6	146,4	5,9
Среднее			9,5
Промышленно развитые страны			
США	127 770,8	1 546,1	1,2
Республика Корея	20 825,1	1 093,1	5,2
Нидерланды	96 598,3	554,9	0,6
Ирландия	6 916,9	493,8	7,1
Швейцария	63 015,3	470,0	0,7
Среднее			3,0

Примечание 1 – Рассчитано на основе среднегодового курса ЕЦБ доллар США / евро – 1,33 [280].

Примечание 2 – Стоимость гарантийных обязательств для Китая включает обязательства для Тайваня в размере 413 евро (549,3 долл. США в эквиваленте).

Примечание 3 – Деление стран на категории проводится в соответствии с внутренними стандартами в рамках программы Hermes cover.

Примечание 4 – Источник: собственная разработка на основе [165; 280; 288].

Наше исследование показывает, что программа Hermes cover предлагает значительно больший объем покрытия по сравнению с программами ЭКА Великобритании ECGD. Достаточно сказать, что максимальный объем принятых обязательств ECGD в отношении любой отдельно взятой страны не превысил 1 млрд долл. США (максимальный объем принятых обязательств без учета «конъюнктурных» факторов в 2014 – 2015 отчетном году был зафиксирован в отношении ОАЭ и Саудовской Аравии – 618 и 391 млн долл. США, что составило 5,9 и 5,7 % товарного экспорта соответственно: см. таблицу 2.6).

Что касается реализации программы Hermes cover, то в данном случае в каждом выделяемом регионе (за исключением Африки) присутствовали страны, объем покрытия экспорта в которые только за 2014 г. превысил 1 млрд долл. США. Так, в отношении региона Латинская Америка и страны Карибского бассейна такими странами являлись Бермудские острова, Бразилия (4,18 и 1,36 млрд долл. США в эквиваленте); для региона Восточная Азия – это Китай (включая Тайвань)

с объемом покрытия 2,36 млрд долл. США в эквиваленте. В отношении региона Южная и Центральная Азия таковой страной была Индия (1,49 млрд долл. США). Кроме того, весьма высоким было покрытие в Саудовской Аравии (2,57 млрд долл. США); России (2,96 млрд долл. США); Турции (2,33 млрд долл. США); а также США (1,55 млрд долл. США) и Республике Корея (1,09 млрд долл. США) [165; 280].

Также существенно большими по сравнению с программами ECGD являются доли покрытия экспорта в рамках программы Hermes cover*. При расчете среднего значения для региона Латинская Америка и страны Карибского бассейна нами не учитывался крайне высокий процентный показатель покрытия для Бермудских островов. В данном случае были выданы гарантийные обязательства под строительство и последующую поставку четырех круизных лайнеров [165, р. 40]. Исходя из данных таблицы С.1 с большой долей вероятности можно утверждать, что на конец 2014 г. поставки данной продукции не осуществлялись.

В таблице С.1 были приведены данные по пяти странам каждого выделяемого экспертами региона и групп стран (как упоминалось выше, Китай рассматривался совместно с Тайванем, а также совместно рассматривалось покрытие в Дубай и Шарджу). Представляется целесообразным проанализировать, насколько концентрированной являлась поддержка в разрезе обозначенных регионов и групп стран в динамике. Данные представлены в таблице С.2.

Таблица С.2. – Динамика доли покрытия 5 стран с наибольшим объемом покрытия в соответствующем регионе и группе стран в рамках программы Hermes cover в % от стоимости регионального покрытия

Год	Латинская Америка и страны Карибского бассейна	Африка	Восточная Азия	Южная и Центральная Азия	Ближний Восток	Европа (развивающиеся страны)	Промышленно развитые страны
2010	80,1	62,6	86,8	95,4	82,8	89,6	54,3
2011	72,5	72,0	86,5	94,5	86,5	94,5	71,2
2012	75,5	86,4	82,0	94,7	91,2	95,3	68,8
2013	72,0	61,1	80,0	95,3	89,4	97,0	74,5
2014	85,2	85,8	78,3	95,8	93,3	97,5	76,9
2015	73,5	85,8	86,8	90,3	90,2	97,1	84,7
2016	63,0	92,1	83,6	95,7	86,5	96,9	83,2
Среднее	74,5	78,0	83,4	94,5	88,6	95,4	73,4

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [147; 151; 156; 160; 165; 169; 171].

* При этом важно оговориться, что в таблице С.1 нами учтены вновь выданные размеры гарантий и страхования в 2014 г., в то время как по Великобритании учитывался максимальный размер обязательств, принятых за все предшествующие периоды.

По данным таблицы С.2 очевидно, что стимулирующая экспортная политика в рамках программы Hermes cover является достаточно «концентрированной». В определенной степени как исключение можно рассматривать группу промышленно развитых стран, в которую в различные периоды входили Швейцария [147; 151; 165], Великобритания [147; 160], Сингапур [147; 151; 156; 160], США [147; 151; 165], Австралия [147; 151; 160], Республика Корея [151; 156; 160; 165], Ирландия [156; 165], Бельгия [156], Израиль [156], Греция [160], Нидерланды [165].

На рисунке С представлена динамика доли соответствующего региона и группы стран в совокупной стоимости покрытия в рамках Hermes cover с 2010 по 2014 гг.

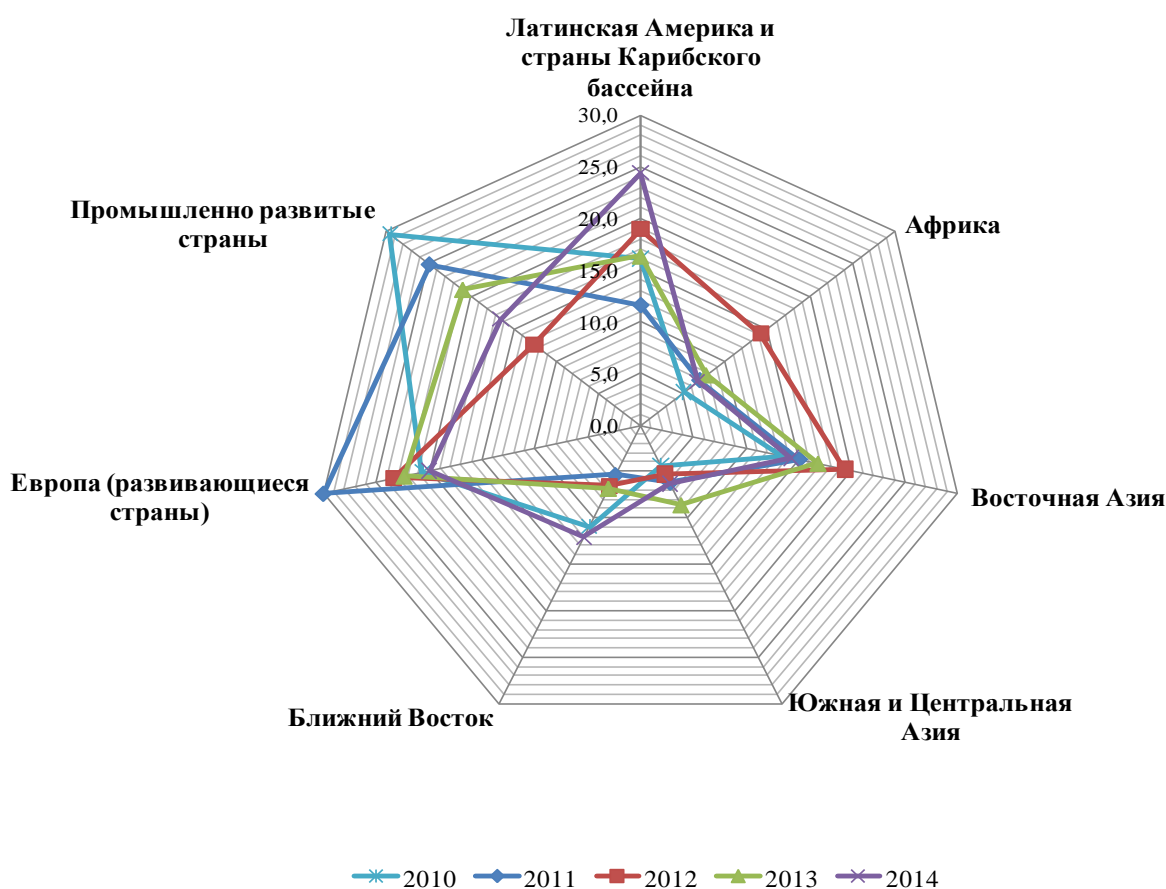


Рисунок С. – Динамика доли соответствующего региона и групп стран в общей стоимости покрытия в рамках программы Hermes cover с 2010 по 2014 гг., %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [147; 151; 156; 160; 165].

**Виды продукции, поставки которой финансировались
в рамках программы Hermes cover в разрезе стран и регионов**

Таблица Т. – Виды продукции, поставки которой финансировались в рамках программы Hermes cover в разрезе стран и регионов

Регион	Страна	Основная продукция, услуги, проекты	Срок покрытия (по стоимости покрытия)
Латинская Америка и страны Карибского бассейна	Бермуды	Строительство и поставка круизных лайнеров	Средне- и долгосрочное
	Бразилия	Продукция для строительства завода по производству древесноволокнистых плит средней плотности и завода по производству досок	90 % - краткосрочное; 10 % - долгосрочное
	Колумбия	Продукция Airbus	40 % - краткосрочное; 60 % - долгосрочное
	Мексика	Машинокомплект по производству древесноволокнистых плит средней плотности	большая часть – краткосрочное (соответствующая доля не указана)
	Аргентина	Продукция сельского хозяйства, автомобильной промышленности, поставки текстиля	практически только краткосрочное
Африка	Египет	Продукция машиностроения для текстильной отрасли	90 % - краткосрочное; 10 % - долгосрочное
	ЮАР	Продукция не указана	
	Алжир	Продукция для строительной отрасли, радарное оборудование	
	Марокко	Продукция не указана	
	Нигерия	Свыше 200 грузовиков, оборудование для розлива в бутылки	
Восточная Азия	Китай	Продукция Airbus, инфраструктурные проекты краткосрочного характера в сталелитейной, бумажной отраслях; оборудование для горной промышленности	86,9 % покрытия – краткосрочное, за исключением поставок техники Airbus
	Тайвань	Продукция не указана	практически только краткосрочное
	Филиппины	Продукция для строительства комбинированной электростанции на газовой и паровой турбине	большая часть – средне- и долгосрочное (соответствующая доля не указана)
	Гонконг	Четыре машинокомплекта и оборудование для производства алюминия	практически только краткосрочное

Продолжение Таблицы Т.

	Индонезия	Оборудование для сталелитейной и текстильной отраслей; оборудование для завода по производству упаковочной пленки	большая часть – краткосрочное (соответствующая доля не указана)
Южная и Центральная Азия	Индия	Оборудование для завода по производству автомобилей и двигателей; бумагоделательная машина; шесть самолетов Airbus	57 % – краткосрочное; 43 % – средне- и долгосрочное
	Пакистан	Оборудование для новой гидроэлектростанции	практически только краткосрочное
	Бангладеш	Паковочные машины для фармацевтической отрасли	большая часть – средне- и долгосрочное (соответствующая доля не указана)
	Казахстан	Продукция не указана	большая часть – краткосрочное (соответствующая доля не указана)
	Узбекистан	Продукция не указана	практически только краткосрочное
	Ближний Восток	Саудовская Аравия	Строительство новых кораблей для министерства внутренних дел; оборудование и средства связи в рамках проекта по эксплуатации автоматизированного метро; мобильные краны; эксплуатация и модернизация технической установки для непрерывного производства питьевой воды
Дубай		Краткосрочные поставки по развитию транспортно-логистической инфраструктуры; три самолета Airbus	Приблизительно 50 % – краткосрочное; 50 % – средне- и долгосрочное
Ирак		Работы в рамках проекта по расширению мощностей электростанций; оборудование по оформлению и изготовлению водительских прав и регистрационных документов для автомобилей	большая часть – средне- и долгосрочное (соответствующая доля не указана)
Ливан		Двигатели, генераторы и запасные части для двух электростанций	Средне- и долгосрочное
Шарджа		Краткосрочные поставки по развитию транспортно-логистической инфраструктуры	практически только краткосрочное
Европа (развивающиеся страны)	Россия	Оборудование по производству кирпичей, поставка и сборка оборудования, связанная с производством кинопленки	большая часть – краткосрочное (соответствующая доля не указана)

Окончание Таблицы Т.

	Турция	Производственная линия для производства железнодорожных колес; шесть сделок по поставке самолетов Airbus	большая часть – средне- и долгосрочное (соответствующая доля не указана)
	Украина	Сделки в сфере возобновляемых источников энергии; сделки в сельскохозяйственном секторе	большая часть – краткосрочное (соответствующая доля не указана)
	Беларусь	Продукция не указана	большая часть – краткосрочное (соответствующая доля не указана)
	Сербия	Продукция не указана	практически только краткосрочное
Промышленно развитые страны	США	Крузный лайнер; горячий прокатный стан	Средне- и долгосрочное
	Республика Корея	Строительство электростанции комбинированного цикла; шесть самолетов Airbus	большая часть – средне- и долгосрочное (соответствующая доля не указана)
	Нидерланды	Строительство ветровой электростанции	Средне- и долгосрочное
	Ирландия	Строительство двух ветровых электростанций; пять самолетов Airbus	Средне- и долгосрочное
	Швейцария	Строительство и поставка двенадцати речных круизных лайнеров	Средне- и долгосрочное

Примечание – Источник: составлено на основе [165, р. 40 – 52].

План Маршалла и Программа восстановления Европы

В июне 1947 г. американский госсекретарь Джордж Маршалл объявил о начале работы над программой экономического восстановления Европы. «Европейская программа восстановления», сокращенно известная как программа ERP, значительно ускорила восстановление Германии и Европы, во многом став символом немецкого экономического чуда.

При этом в Германии условно разделяли план Маршалла на «внешний» и «внутренний». «Внешний» план Маршалла заключался в поставках в Германию сельскохозяйственной продукции, сырья, готовых изделий. В свою очередь, «внутренний» план Маршалла заключался в оплате получаемого импорта из США по покупной цене из специальных фондов, называемых «фондами контрагента», управлял которыми банк KfW. Одновременно KfW осуществлял инвестиции за счет неиспользуемой части данных фондов. Понадобилось некоторое время для накопления указанных фондов, которые образовывались за счет поддержки импорта «внешним» планом Маршалла.

Фонды начали накапливаться лишь к концу 1949 г., а это означало, что «внутренний» план Маршалла, в соответствии с которым данные фонды начали использоваться KfW в качестве финансовой основы инвестиционной деятельности, стал реализовываться лишь к началу 1950 г. К концу 1953 г. KfW уже имел в своем распоряжении несколько очередных взносов общей стоимостью 1,83 млрд евро в эквиваленте, которые он мог впоследствии использовать при кредитовании германской экономики.

В 1953 г. план Маршалла подошел к концу. В соответствии с международными договоренностями Германии необходимо было выплатить всего немногим менее 1 млрд долл. США полученных денежных средств от США. **Поскольку платежи осуществлялись Федеральным Правительством из бюджета, средства специального фонда ERP, сформированного за счет средств «фондов контрагента», не уменьшились.** Одновременно было принято законодательство, в соответствии с которым специальный фонд ERP превращался в возобновляемый фонд, средства которого должны были быть использованы на предоставление долгосрочных инвестиционных кредитов для стимулирования развития немецкой экономики. Фактически с этого времени немецкая экономика стала на путь самостоятельного развития без каких-либо существенных дотаций извне.

Накопленный процентный доход означал, что размеры специального фонда выросли значительно за последующие десятилетия. Средства фонда использовались и используются сейчас на финансирование перечня стимулирующих

программ, включающих, в частности, поддержку структурных преобразований, развитие МСП, защиту окружающей среды.

С 1990 г. средства также направлялись на программы развития в Восточной Германии.

Управление программой осуществляет Федеральное министерство экономики и энергетики.

В январе 2007 г. правительством Германии было принято решение о реорганизации специального фонда ERP. В процессе данной реструктуризации из фонда было выделено 4,65 млрд евро на пополнение акционерного капитала KfW и 3,25 млрд евро на субординированные кредиты. Вместе с тем изначальное назначение ERP фонда сохранилось в том числе по причине того, что любые доходы, получаемые в процессе его функционирования, используются на изначальные цели его создания. В данном случае важно и то, что на государственном уровне цели деятельности рассматриваемого фонда сохраняются неизменными. В свою очередь, имея статус банковской структуры, KfW также имеет возможность управлять средствами фонда более эффективно и менее затратно.

Источник: составлено на основе [285].

Анализ географической структуры кредитования банком Irex

На рисунке Ф.1 представлена географическая структура экспортного кредитования банком Irex на конец 2008 г.

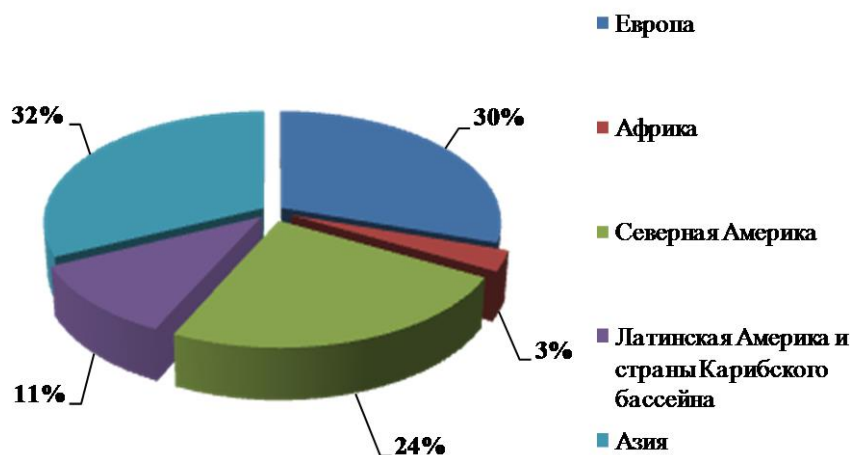


Рисунок Ф.1. – Географическая структура экспортного кредитования банком Irex на конец 2008 г., %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [142, р. 31, рисунок].

По данным рисунка Ф.1 при **условном** суммировании групп стран, резидентам которых и при экспорте в которые было предоставлено экспортное кредитование, можно получить следующие данные: если отнести всю Африку, все страны Латинской Америки и Карибского бассейна, все страны Азии к развивающимся, то доля развивающихся стран составит **46 %***. В то же время, если условно предположить, что европейский регион состоит целиком из развитых стран, то в сумме с долей выданных экспортных кредитов при поставках продукции в страны Северной Америки (США и Канада) доля развитых стран составит **54 %**.

На рисунке Ф.2 приведена географическая структура экспортного и проектного финансирования банком Irex.

* В данном случае мы абстрагируемся от наличия, в первую очередь, в Азии промышленно развитых стран (Япония, Республика Корея) и развивающихся стран в европейском регионе. С учетом географической специфики германских программ стимулирования оценочно можно предположить рассчитанный процент поставок в развивающиеся страны заниженным.

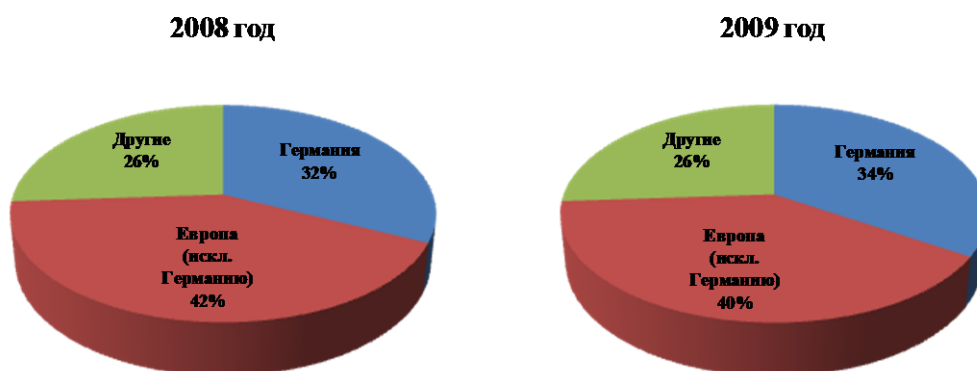


Рисунок Ф.2. – Географическая структура экспортного и проектного кредитования банком Irex в 2008 и 2009 гг., %

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [142, р. 38; 145, р. 26, таблицы].

Исходя из представленных данных, можно сделать однозначный вывод об ориентации деятельности Irex на рынки развитых стран, а также географически близких государств как в рамках экспортного, так и в рамках проектного финансирования.

Если же анализировать более современный период, то и в данном случае исследование показывает стабильность географической структуры кредитных операций Irex в отношении, например, быстрорастущих экономик: как в 2013, так и в 2014 г. на страны с быстрорастущими рынками (emerging markets) пришлось 30 % новых финансовых обязательств Irex [162, р. 28; 168, р. 16].

Тем не менее имеет место некоторое снижение доли получателей кредита из числа предприятий в пределах Германии. Так, в 2014 г. объем вновь предоставленных кредитов предприятиям – резидентам Германии составил 21 % [168, р. 30], что ниже по сравнению с 2008 г. на 11 % и на 13 % по сравнению с 2009 г. [142, р. 38; 145, р. 26]. Приблизительно на одном уровне с 2008 и 2009 гг. находился показатель кредитования предприятий европейского региона, за исключением Германии, – 38 %. Что же касается «других» стран (стран вне европейского региона), то их доля в совокупном кредитном портфеле Irex выросла в 2014 г. до 41 % [168, р. 30].

Очевидно также и то, что в региональном разрезе деятельность Irex сопоставима с географической структурой германского экспорта в целом [231].

Анализ отчетных данных [142, р. 38; 145, р. 26; 168], частично отображенный на рисунке Ф.2, свидетельствует о значительной роли финансирования непосредственно резидентов Германии со стороны Irex. В этой связи необходимо отметить, что финансовые продукты Irex включают не только кредитование непосредственно экспортных поставок, но и выдачу кредитов на развитие экспортного производства.

Специфика официальной помощи развитию как инструмента СТЭ Германии и деятельности отдельных институтов стимулирования ФРГ: организаций банковской группы KfW (за исключением Irex) и АКА

На уровне всей банковской группы KfW отвечает за одну из составных элементов политики ФРГ в области помощи развитию – **двустороннее финансовое сотрудничество**. Рассматриваемое направление финансируется преимущественно за счет бюджетных средств, выделяемых Федеральным министерством экономического сотрудничества и развития. Вторым источником финансирования являются собственные средства KfW и средства, мобилизованные на рынках капитала. Данным направлением финансовой деятельности KfW занимается исключительно под собственную ответственность. В дополнение к государственным фондам в федеральном бюджете, предназначенным для финансирования двустороннего финансового сотрудничества, KfW имеет возможность использовать смешанное финансирование, мобилизуя иные источники финансирования. Объем данного кредитования колеблется в зависимости от потребностей контрагентов, возможностей бюджета и непосредственно KfW. Отдельных государственных фондов для смешанного финансирования не имеется. С мая 1994 г. KfW предоставляет такой финансовый продукт, как **объединенный кредит в рамках смешанного финансирования** (Composite Financial Cooperation Loan), для финансирования различных мероприятий в развивающихся странах. При предоставлении данного финансового продукта в качестве источников используются средства федерального бюджета, предназначенные на цели двустороннего финансового сотрудничества, а также средства, мобилизуемые на рынках капитала. Использование последних должно сопровождаться гарантией. Кредитование осуществляется путем предоставления единого кредита (кредитов) таким образом, чтобы достичь определенного значения грант-элемента для признания данного кредита кредитованием в рамках официальной помощи развитию (Official Development Aid – ODA). Финансовые продукты с использованием собственных средств KfW, основной целью которых является обеспечение экономической инфраструктуры в рамках проектов в развивающихся странах со средним уровнем дохода, как правило, являются несвязанными. В свою очередь, связанная помощь составляет порядка 8 % средств, используемых на федеральном уровне в рамках целевых программ. Остальные 92 % составляют программы развития судостроительной отрасли и программа экспортного финансирования для всех остальных отраслей [97, с. 112; 214].

На рисунке X определена доля международного бизнеса в рамках банковской группы KfW.

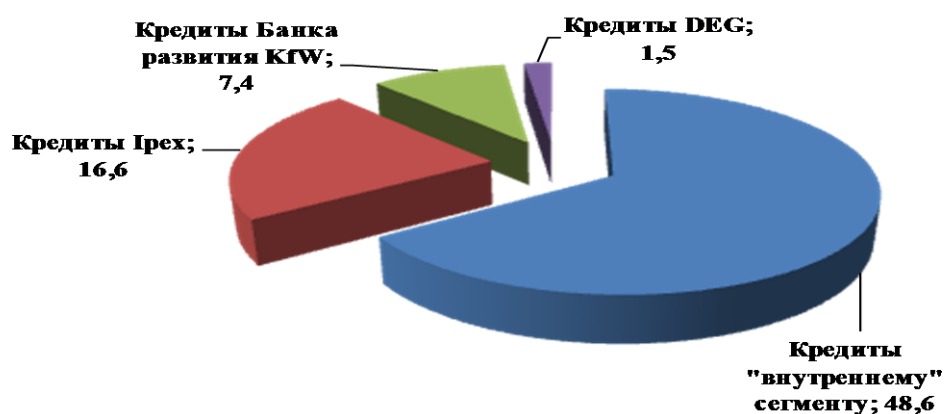


Рисунок X. – Структура кредитного портфеля банковской группы KfW в 2014 г., млрд евро

Примечание 1 – Исходя из отчетной информации банка Irex за 2014 г. [168], совокупная стоимость вновь выданных кредитов составила 16,7 млрд евро, в то время как в соответствии с консолидированной отчетностью банковской группы KfW – 16,6 млрд евро [167]. Данные несовпадения могут быть объяснены в том числе различными поправками к отчетной информации.

Примечание 2 – Источник: собственная разработка на основе [167, р. 1].

Как видно, сегмент «международного бизнеса» в рамках банковской группы KfW занимал в сумме 25,5 млрд евро, или 34,4 % совокупного кредитного портфеля банковской группы KfW.

Вместе с тем, исходя из предыдущего анализа, следует сделать важную оговорку о том, что т. наз. «международный бизнес» в рамках банковской группы KfW вовсе не будет ограничиваться тремя дочерними структурами: банком Irex, непосредственно Банком развития KfW (KfW Entwicklungsbank – KfW Development Bank), а также немецкой корпорацией инвестиций и развития DEG (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft).

Так, рассмотренная выше специфика «рыночных окон» позволяет сделать вывод, что государственное содействие германскому экспорту намного шире и, помимо сегмента «международного бизнеса», включает различные льготы при кредитовании «внутреннего сегмента», но имеющего экспортную направленность (т. е. кредитование развития экспортных производств): например, налоговые льготы при участии на международных рынках капитала от имени государства. Наличие подобных льгот вполне оправданно, поскольку государству нет необходимости дополнительно перераспределять денежные средства через бюджет.

DEG. DEG представляет собой дочернюю структуру KfW, в основные задачи которой входит стимулирование предпринимательских инициатив в развивающихся странах как элемента стимулирования развития частного сектора в данных странах. Собственную деятельность по финансированию иностранных участников ВЭД компания рассматривает как вклад в устойчивый рост и улучшение жизненных условий местного населения [97, с. 111; 167, с. 132–133; 196]. DEG предоставляет долгосрочные кредиты, финансирование уставного капитала и субординированные кредиты

(т. е. кредиты, которые не могут быть досрочно истребованы кредитором, если не нарушаются условия их предоставления). Стратегической целью DEG является предоставление инвестиций на цели защиты климата и окружающей среды, а также оказание косвенного содействия в обеспечении растущего населения в малообеспеченных странах продуктами питания, потребительскими товарами, доступом к энергоресурсам. Из совокупного объема предоставленных кредитов в 1,5 млрд евро почти 700 млн евро было предоставлено в 2014 г. на проекты в области защиты окружающей среды. Ключевыми объектами инвестирования DEG являются МСП, в особенности в тех случаях, когда развитие малого бизнеса затруднено отсутствием доступа к кредитным ресурсам [167, р. 133–134].

В целом раздельного учета использованных бюджетных средств и собственных средств KfW в рамках инвестиционных и кредитных мероприятий DEG в отчетной документации не ведется.

Банк развития KfW. В отличие от DEG, Банк развития KfW работает в основном с государственными учреждениями. Банк развития KfW финансирует различные мероприятия в области долгосрочного развития в странах Африки, Азии, Латинской Америки, Юго-Восточной Европы. Данные мероприятия включают финансирование в области здравоохранения, энергетики, улучшения жилищных условий, образования, водоснабжения, развития сельских регионов, финансовых систем, защиты климата и окружающей среды. В частности, в 2014 г. 64 % совокупных объемов выделенных средств (4,7 млрд евро) были направлены на финансирование мероприятий по защите климата и окружающей среды. Основными финансовыми инструментами являются гранты, стандартные кредиты, кредиты развития (смешанное финансирование за счет собственных и бюджетных средств), кредиты содействия (кредиты за счет собственных средств на условиях, близких к рыночным), делегированные средства (*delegated funds*). Главный заказчик программ Банка развития – Федеральное министерство экономического сотрудничества и развития Германии. Для финансирования используются также средства иных доноров (например, ЕС). Финансирование осуществляется на основе межправительственного соглашения между страной-партнером и Германией [13; 167, р. 136].

В таблице X представлены источники финансирования деятельности Банка развития KfW с 2010 по 2014 гг.

Таблица X. – Источники финансирования деятельности Банка развития KfW с 2010 по 2014 гг., млн евро

Источник средств	Год				
	2014	2013	2012	2011	2010
Бюджетные средства	1 658	1 816	1 639	1 614	1 430
Средства KfW	5 358	3 046	3 091	2 575	2 840
Средства иных доноров	340	406	187	343	183
Итого	7 356	5 268	4 916	4 532	4 452

Примечание – Источник: [167, р. 137].

В отличие от DEG, в отношении Банка развития KfW представлена разбивка использованных бюджетных ресурсов и ресурсов непосредственно KfW. Данные отображены в таблице X.

Как видно, бюджетные средства и средства иных доноров на протяжении рассматриваемого периода составляли меньшую часть средств в рамках финансирования Банком развития KfW собственной деятельности.

Как отмечается в исследовании [97, с. 115], «в связи с тем, что ОДА призвана решать другие, т. е. отличные от обычных торговых или инвестиционных операций, задачи, она не рассматривается в качестве деятельности, нацеленной на извлечение прямой экономической выгоды, хотя и способствует формированию благоприятного отношения к германскому бизнесу в целом. По этой причине встречные обязательства развивающихся стран по закупке именно германского оборудования в этих официальных документах не содержатся».

Помимо банковской группы KfW, другим ведущим экспортным кредитным учреждением является консорциум частных банков АКА (Ausfuhrkredit GmbH). Данный консорциум состоит из 19 банков [14, с. 101].

Рассматриваемый финансовый консорциум в своей деятельности активно сотрудничает с германским ЭКА Euler Hermes, однако он не рассматривается ОЭСР как институт льготного финансирования с государственным участием [214] и, соответственно, не может считаться объектом нашего исследования. Однако ввиду значимости для экономики ФРГ мы полагаем целесообразным упомянуть о его функционировании. АКА предоставляет выгодные инструменты финансирования экспортеров не по причине государственного участия, а по причине оптимизации использования ресурсов входящих в состав консорциума банков на цели содействия экспорту.

Вместе с тем следует отметить весьма важную роль АКА как непосредственного консультанта Федерального Правительства в области финансов внешнеэкономической деятельности, а также как площадки для ведения переговоров между финансовым сообществом и непосредственно экспортерами. Подобная структура может быть сформирована и в Республике Беларусь. Крайне большим ее плюсом является тот факт, что она не может подпадать под какие-либо ограничения, устанавливаемые международными регуляторами в области государственного содействия при финансировании экспортных поставок, поскольку такое содействие в данном случае отсутствует в принципе.

Результаты сравнительного анализа систем СТЭ
Великобритании, Германии, Франции

Таблица Ц.1. – Результаты сравнительного анализа экспортной деятельности Великобритании, Германии, Франции

Наименование показателя	Страна		
	Великобритания	Германия	Франция
Средняя экспортная квота за период (с 2006 по 2016 гг.), %	27,9	43,9	27,7
Среднее соотношение товарного экспорта и ВВП (с 2006 по 2016 гг.), %	16,9	37,9	20,5
Среднее соотношение экспорта продукции обрабатывающей промышленности и ВВП (с 2006 по 2016 гг.), %	11,9	31,6	16,0
Три ведущих импортера продукции в 2015 г. (в скобках - удельный вес соответствующей страны в совокупном экспорте, %)	США (14,9) Германия (10,0) Швейцария (7,3)	США (9,5) Франция (8,6) Великобритания (7,4)	Германия (13,9) США (8,4) Испания (6,3)
Сальдо внешней торговли товарами (в скобках – среднее значение с 2006 по 2016 гг., млрд долл. США)	отрицательное (– 179,4)	положительное (245,8)	отрицательное (– 86,1)
Вид основной экспортируемой товарной продукции	продукция обрабатывающей промышленности; сырьевая продукция	продукция обрабатывающей промышленности	продукция обрабатывающей промышленности; сырьевая продукция

Примечание – Источник: собственная разработка.

В соответствии с разработанным в первой главе теоретико-методологическим подходом к анализу СТЭ результаты сравнительного исследования систем содействия экспорту представлены в таблице Ц.2. Помимо данных таблицы Ц.2 необходимо также отметить *общие* характеристики систем содействия экспорту. Во всех трех странах осуществляется стимулирование совместно произведенной продукции путем перестрахования и сострахования, что позволяет сделать вывод о меньшем количестве возможного инструментария при реализации политики совместного стимулирования экспорта.

Таблица Ц.2. – Сравнительный анализ систем СТЭ Великобритании, Германии, Франции

Наименование показателя	Страна		
	Великобритания	Германия	Франция
1	2	3	4
Тип и наименование ЭКА для целей стимулирования товарного экспорта	ЭКА – орган государственного управления (Департамент гарантирования экспортных кредитов – ECGD)	Подразделение в рамках ЭКА (Euler Hermes) и подразделение в рамках PwC AG «рыночное окно» Iprex	Подразделение в рамках инвестиционного банка (Bpifrance) – с 2016 г. и ЭКА (COFACE) – до 2016 г.; подразделение в рамках Natixis, SFIL*
Организация, фактически осуществляющая прямое кредитование (вид прямого кредитования)	ECGD (финансирование и / или рефинансирование)	Iprex (финансирование и / или рефинансирование; субсидирование процентной ставки)	Natixis (субсидирование процентной ставки); SFIL (рефинансирование)
Нормативный документ, регламентирующий взаимодействие ЭКА для целей СТЭ с государством	закон	бюджетная программа	особое финансовое соглашение
Считается ли использование средств, мобилизованных на финансовых рынках, официальным содействием	считается	не считается	считается
Какие доминируют типы финансовых продуктов в зависимости от сроков	средне- и долгосрочные	краткосрочные (в части страхования и гарантирования); средне- и долгосрочные (в части прямого кредитования)	средне- и долгосрочные
Создаются ли отдельные фонды при содействии экспорту	создаются (Консолидированный фонд)	создаются (ERP-фонд)	создаются (наименование фонда не указывается)
Предоставляется ли кредит на производство экспортной продукции	не предоставляется	предоставляется	нет данных

Окончание Таблицы Ц.2.

Осуществляется ли интернационализация деловой активности ЭКА для целей СТЭ	не осуществляется	осуществляется	не осуществляется
Виды основной продукции, при экспорте которой осуществляется стимулирование	продукция обрабатывающей промышленности (капиталоемкая продукция)	продукция обрабатывающей промышленности (капиталоемкая продукция)	продукция обрабатывающей промышленности (капиталоемкая продукция)
Орган(ы) государственного управления, реализующие от имени государства политику СТЭ	Министерство по делам бизнеса, инноваций и профессиональной подготовки с участием парламента и Казначейства Ее Величества	Федеральное министерство экономики и энергетики в партнерстве с Федеральным министерством финансов, Министерством иностранных дел, Федеральным министерством экономического сотрудничества и развития	Министерство по бюджету, государственным счетам и служащим; Министерство экономики, промышленности и занятости в партнерстве с Министерством иностранных дел
Межведомственные комитеты (комиссии), регулирующие функционирование системы СТЭ	Консультативный совет по экспортным гарантиям	Межминистерский комитет по экспортным гарантиям	Комиссия по гарантиям и кредитам во внешней торговле
Способ стимулирования интернационализации деловой активности	предоставление финансовых продуктов на важнейших этапах цепочки создания стоимости продукции	стимулирование инвестиций за рубежом наряду с интернационализацией собственной деятельности Irex	стимулирование инвестиций за рубежом
Доля простимулированного экспорта в странах с наибольшим покрытием (за 2014 г. либо на конец 2014 г.)**, %.	3,0 (среднее по семи странам без учета «конъюнктурных факторов***»)	от 8,1 (страны Африки) до 13,5 (страны Ближнего Востока)	нет данных для расчета

*) В доступных источниках отсутствует детальная информация о специфике функционирования SFIL как ЭКА для целей СТЭ.

***) Данные по Великобритании представлены в разрезе накопленных обязательств по предоставленным финансовым продуктам ESCGD. Данные по Германии отражают вновь выданное покрытие в рамках программы Hermes cover в 2014 г.

****) Под «конъюнктурными факторами» понимается крайне высокий показатель предоставленного покрытия, значительно отличающийся от среднего по выборке и связанный с разовыми поставками либо единовременными крупными инвестициями.

Примечание – Источник: собственная разработка.

При этом британское ЭКА для целей СТЭ ECGD предоставляет страхование, гарантирование, прямое кредитование; германское подразделение в рамках ЭКА (Euler Hermes) и подразделение в рамках PwC AG предоставляют гарантирование и страхование; германское «рыночное окно» Iprex предоставляет прямое кредитование. Во Франции до 2016 г. подразделение в рамках COFACE осуществляло страхование, гарантирование и несло официальную ответственность за реализацию прямого кредитования. Непосредственно прямое кредитование осуществляли банки Natixis и SFIL. После 2016 г. страхование и гарантирование с поддержкой государства осуществляет подразделение в рамках VriFrance. О реализации прямого кредитования в новых условиях в официальных источниках не говорится.

Для всех трех стран общей характеристикой является также тот факт, что государственное содействие оказывается при экспорте в развивающиеся страны. Содействие оказывается как при разовых поставках, так и при поставках в рамках реализации проектов за рубежом. Во всех трех странах в качестве банков-агентов задействуются коммерческие банки. Также во всех трех странах допустимой считается схема кредитования «кредит – организации-резиденту».

В качестве *специфических* черт практик СТЭ рассматриваемых стран необходимо отметить следующие. Так, в практике содействия экспорту **Великобритании** деятельность ECGD обособляется от деятельности курирующего органа государственного управления. Диверсификация финансовых продуктов сопровождается сохранением преобладающей доли нескольких инструментов содействия. В данной стране значительное внимание уделяется предоставлению финансовых продуктов посредническим структурам при экспорте. Приоритет отдается соблюдению международных норм по сравнению с соблюдением показателей эффективности функционирования ECGD. В Великобритании имеет место противоположная динамика банковского кредитования в целом по экономике в части накопленных обязательств по банковским кредитам частным нефинансовым корпорациям (нисходящий тренд) и динамика принятых обязательств ECGD (восходящий тренд). Кроме того, имеет место асинхронность динамики прибыли до уплаты налогов системообразующих банков Великобритании и чистой операционной прибыли ECGD.

СТЭ **Германии** является одним из инструментов антикризисной политики, ориентированной на ситуацию с экспортом. Суммы, расходуемые на программу Hermes cover, в наибольшей степени сопоставимы с суммами, затрачиваемыми в рамках схожих по функциональному назначению расходных статей федерального бюджета Германии. Доля простимулированных прямых инвестиций за рубеж в категории «запас» в их общем объеме сопоставима с долей простимулированного экспорта в совокупном товарном экспорте. Применение ставки CIRР при прямом кредитовании не является обязательным. Допустимо применение иной ставки, при расчете которой учитывается значение ставки CIRР. Финансовая политика банковской группы KfW ограничивает независимое участие Iprex на рынках капитала и определяет его финансовую политику. В период экономического кризиса правительство Германии отдает предпочтение косвенным методам экономического стимулирования экспорта. Фонды, не предназна-

ченные для целей СТЭ, Irex использует при поставках продукции преимущественно в развитые страны. Содействие в рамках программы Hermes cover является более концентрированным в отраслевом разрезе по сравнению с содействием посредством Irex.

Содействие экспортерам **Франции** характеризуется относительно небольшим объемом общедоступной информации. Французская система СТЭ характеризуется значительной изменчивостью. Во Франции имеется достаточно большой опыт участия центрального банка при оказании содействия экспортерам. Имеет место высокая доля оказываемого содействия при поставках военной продукции, а также высокая доля ТНК как получателей содействия.

**Разделы ТН ВЭД ЕАЭС, включающие в себя продукцию
из Перечня «высокотехнологичной продукции ... с учетом приоритетных
направлений модернизации российской экономики...»
(утвержденного приказом Минпромторга от 23.06.2017 № 1993)**

V «Минеральные продукты»;

VI «Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности»;

VII «Пластмассы и изделия из них; каучук, резина и изделия из них»;

VIII «Необработанные шкуры, выделанная кожа, натуральный мех и изделия из них; шорно-седельные изделия и упряжь; дорожные принадлежности, дамские сумки и аналогичные им товары; изделия из кишок животных (кроме волокна из фиброина шелкопряда)»;

IX «Древесина и изделия из нее; древесный уголь; пробка и изделия из нее; изделия из соломы, альфы или из прочих материалов для плетения; корзиночные и другие плетеные изделия»;

X «Масса из древесины или из других волокнистых целлюлозных материалов; регенерируемые бумага или картон (макулатура и отходы); бумага, картон и изделия из них»;

XI «Текстильные материалы и текстильные изделия»;

XII «Обувь, головные уборы, зонты, солнцезащитные зонты, трости, трости-сиденья, хлысты, кнуты и их части; обработанные перья и изделия из них; искусственные цветы; изделия из человеческого волоса»;

XIII «Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него»;

XIV «Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, плакированные драгоценными металлами, и изделия из них; бижутерия; монеты»;

XV «Недрагоценные металлы и изделия из них»;

XVI «Машины, оборудование и механизмы; электротехническое оборудование; их части; звукозаписывающая и звуковоспроизводящая аппаратура, аппаратура для записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, их части и принадлежности»;

XVII «Средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства и относящиеся к транспорту устройства и оборудование»;

XVIII «Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические; часы всех видов; музыкальные инструменты; их части и принадлежности»;

XIX «Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности»;

XX «Разные промышленные товары» [57].

**Рекомендации в части совершенствования инфраструктуры
поддержки экспорта**

В широком смысле инфраструктура трактуется как «комплекс взаимосвязанных обслуживающих структур или объектов, составляющих и / или обеспечивающих основу функционирования системы» [39]. В данном контексте полагаем целесообразным к понятию инфраструктуры относить те институциональные структуры, которые призваны ускорить процесс реализации продукции за рубеж, в частности, товарные биржи, электронные порталы осуществления ВЭД. Считаем, что в данном контексте можно также рассматривать правила функционирования валютного рынка страны (состояние валютного законодательства). Обозначим основные проблемные моменты в данных сферах и предложим некоторые возможные пути совершенствования.

Валютное законодательство.

Как в учебной, так и в научной литературе достаточно много внимания уделяется содержанию Указа Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» (далее – Указ № 178) [71]. Вместе с тем значительно меньше освещен тот факт, что порядок осуществления внешнеторговых операций крупнейшими валообразующими предприятиями страны регламентируется постановлением Совета Министров Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь от 5 ноября 2011 г. № 1483/22 «Об установлении сроков завершения внешнеторговых операций по отдельным видам внешнеторговых договоров и условиях продления сроков завершения внешнеторговых операций» (далее – постановление №1483/22) [55], которое принято в развитие Указа № 178.

Постановлением № 1483/22 предполагаются увеличенные сроки завершения внешнеторговых операций при экспорте отдельных видов товаров. Наименование продукции прописано как, в частности, автотракторная, сельскохозяйственная, дорожно-строительная, лесопромышленная, карьерная, подземная, специальная техника и т. д. Но не прописано критериев, которые позволили бы относить ту или иную продукцию к данной категории. В этой связи на практике поднимается ряд вопросов о том, возможно ли включать ту или иную продукцию в соответствующую категорию. Стоимостный фактор в этой связи мы полагаем недостаточным. Считаем, что для этих целей необходим более детализирующий классификатор, к примеру, единая Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности Евразийского экономического союза (ТН ВЭД ЕАЭС) либо Классификатор продукции по видам экономической деятельности. Данная мера позволит снять возможные спорные вопросы отнесения продукции

к той или иной категории, что в целом снизит транзакционные издержки при ведении ВЭД.

Также считаем возможным включить в данное постановление продукцию не только машиностроения и фармацевтической продукции, но и продукцию легкой промышленности. Дело в том, что при поставках значительного количества видов данной продукции имеет место фактор сезонности, который может добавлять до 30 – 40 дней при реализации за рубеж. В особенности речь идет о производстве одежды и обуви.

Совершенствование процесса реализации товарной продукции посредством биржевых торгов.

В рамках постановления Совета Министров Республики Беларусь от 16.06.2004 № 714 «О мерах по развитию биржевой торговли на товарных биржах» утвержден Перечень товаров, сделки с которыми юридические лица и индивидуальные предприниматели обязаны заключать на биржевых торгах [66].

С нашей точки зрения, необходимо пересмотреть Перечень на предмет его сокращения.

Во-первых, по данному постановлению нет согласованной позиции в рамках стран – партнеров по ЕАЭС. Наши механизмы поставок должны быть в паритете в рамках интеграционного объединения.

Во-вторых, обязательная реализация продукции посредством товарной биржи во многих случаях препятствует реализации независимой маркетинговой стратегии предприятия. Биржевые торги – торги с повышательной тенденцией (понижение биржевых котировок – это, как правило, ценовой шок), в то время как для освоения нового рынка предприятию иногда выгодно выйти с заниженной ценой, чтобы впоследствии при увеличении спроса на продукцию повышать данную цену вплоть до рыночной.

В-третьих, биржа по своей сути является альтернативным инструментом реализации товаров, но не обязательным. Изначально биржевые торги призваны упростить связь между продавцом и покупателем.

В-четвертых, товарная биржа не учитывает фактор транспортной логистики: продукция может находиться в неудобном для покупателя месте, что невозможно выявить в процессе биржевых торгов.

Создание Единого портала внешнеторговой деятельности.

По данным статистики Всемирного банка, в Беларуси для осуществления единичной отгрузки продукции требуется 8 документов и на это уходит 15 дней. Для сравнения, указанные показатели для Германии составляют 4 и 9 соответственно [296]. Минимизировать количество данной документации призвано создание Единого портала внешнеторговой деятельности (ЕПВТД). Завершение данного проекта было включено в План действий Правительства на 2015 г. [9, с. 46].

При реализации данного проекта мы считаем необходимым обратить внимание на следующие моменты.

Поскольку отгрузка продукции на экспорт сопровождается выпиской и заполнением документации, которая сохраняется не только у грузоотправите-

ля, но и передается грузополучателю в бумажном виде: счет-фактура (инвойс), накладная CMR, товарно-транспортная накладная (далее – ТТН), сертификат происхождения товара (при необходимости) – электронное оформление документации должно быть согласовано на международном уровне в рамках двусторонних и многосторонних соглашений. Международному сотрудничеству в данном случае должно быть уделено повышенное внимание.

Предполагается, что ЕПВТД будет создан на основе таможенной декларации, содержащей наибольшее количество информации по конкретной поставке. Вместе с тем мы бы полагали целесообразным рассмотреть введение большего числа внешнеторговой документации в электронный оборот, а именно:

- **накладная ТТН**, являющаяся в большей степени бухгалтерским, а не внешнеторговым документом. Все статьи ТТН возможно заносить в накладную CMR при оформлении отгрузок. Практика показывает, что далеко не всегда конечный грузополучатель имеет оригинал ТТН. Электронный вид ТТН можно интегрировать со служебной запиской на отпуск товара со склада (заказ-наряд на отгрузку продукции);

- **сертификат соответствия**, который является документом, не обязательным к регулярному предоставлению при отгрузках, вследствие чего представляется достаточным размещение электронной версии данного сертификата на официальном сайте производителя;

- **упаковочный лист** также возможно интегрировать со **счетом-фактурой** в один документ, однако ввести исключительно электронную версию инвойса возможно только с государствами, с которыми будут подписаны соответствующие двусторонние соглашения.

Полагаем, что ускорить процесс реализации продукции возможно за счет внедрения интерактивной формы регистрации внешнеторгового контракта, когда данная регистрация осуществляется лишь за счет обмена электронными официальными сообщениями между производителем и обслуживающим банком, к тому же данную процедуру нет необходимости согласовывать на двустороннем уровне.

Научное издание

Артемьев Павел Петрович

**Международный опыт оказания государственного
содействия экспортерам промышленной продукции:
теоретико-методологические основы и практика реализации**

Технический редактор *В.Г. Гавриленко*

Подписано в печать 05.06.2019 Формат 60x84_{1/16} Бумага офсетная
Гарнитура Roman Печать цифровая Усл.печ.л. 19,3 Уч.изд.л. 19,7

Тираж 100 экз. Заказ № 2993

ИООО «Право и экономика» 220072 Минск Сурганова 1, корп. 2

Тел. 284 18 66, 8 029 684 18 66

E-mail: pravo-v@tut.by; pravo642@gmail.com Отпечатано на издательской системе
KONICA MINOLTA в ИООО «Право и экономика»

Свидетельство о государственной регистрации издателя,
изготовителя, распространителя печатных изданий, выданное
Министерством информации Республики Беларусь 17 февраля 2014 г.
в качестве издателя печатных изданий за № 1/185