

## СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ОПЫТ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН, НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

П.П. Артемьев\*

В статье рассмотрены основные методы стимулирования экспорта продукции промышленного комплекса Республики Беларусь, а также представлен опыт США и ФРГ в данной сфере.

Проанализированы основные направления финансового стимулирования экспорта. Показаны недостаточная эффективность использования бюджетных средств для экспортного кредитования, а также неэффективность компенсации части процентных платежей банку-нерезиденту из республиканского бюджета.

Даны рекомендации по совершенствованию действующих и предложения по внедрению новых форм стимулирования и поддержки экспорта в Республике Беларусь с учетом опыта отдельных стран и норм международного права.

**Ключевые слова:** стимулирование экспорта, экспортное кредитование, проектное финансирование, экспортно-импортный банк, компенсация процентных платежей, международный лизинг, госпрограммы за рубежом.

**JEL-классификация:** F13, F14, G28, O24.

### *Теоретические аспекты стимулирования экспорта и актуальность исследования*

Поддержка государством отечественных экспортеров в отраслях промышленности в настоящее время является весьма актуальной темой как с теоретической точки зрения, так и с точки зрения практики государственного управления.

По своей сути рынки промышленной продукции далеки от рынков совершенной конкуренции. Теоретическое осмысление проблем соотношения условий несовершенной конкуренции в международном масштабе и государственного воздействия на экспортную политику промышленного предприятия нашло отражение в работах американских экономистов в 80-х годах XX в. В это время в экономической теории появилось новое направление в исследованиях международной торговли – теория «стратегической внешнеторговой полити-

ки»<sup>1</sup>. К его представителям следует отнести таких ученых, как Дж. Брандер, Дж. Гроссман, Э. Диксит, Дж. Итон, Б. Спенсер и др. Теоретические выводы, которые делают указанные исследователи, во многом необычны с точки зрения традиционного неоклассического подхода: государство не только может поддерживать отечественных экспортеров, практикует данную поддержку, но и от подобной поддержки страна выигрывает. В том числе может увеличить благосостояние страны практика предоставления субсидий национальным экспортерам (Brander, Spencer, 1984; Eaton, Grossman, 1986; Dixit, Grossman, 1984; Corden, 1990).

<sup>1</sup> Отметим, что оригинальное название данного направления экономической мысли «Strategic Trade Policy», что буквально переводится как «стратегическая торговая политика». Однако в источнике (Корден, 2002), вышедшем на русском языке, это направление переведено как «стратегическая внешнеторговая политика», что в большей степени отражает содержательную сторону указанного теоретического направления.

\* Артемьев Павел Петрович (artemyevp@mail.ru), научный сотрудник Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь (г. Минск, Беларусь).

Особую значимость данных исследований для развивающихся стран с малой экономикой подчеркивал У. Корден. По его мнению, именно в малом развивающемся государстве высока вероятность наличия монополистических либо олигополистических структур в отсутствие иностранной конкуренции, что позволяет теории «стратегической внешнеторговой политики» быть успешно применимой в экономике данного типа (Corden, 1990. Р. 27–28). В соответствии с теорией «стратегической внешнеторговой политики», государство активно способствует формированию экспортного потенциала за счет содействия в развитии конкурентных преимуществ в области технологий, человеческого капитала, а не за счет использования имеющихся природных ресурсов (Liang, 1990. Р. 3).

По мнению Н. Лянга, ввиду неоднозначности выводов теоретиков «стратегической внешнеторговой политики» с точки зрения практики государственного регулирования экономики с результатами их исследований целесообразно вначале ознакомить именно исследователей-теоретиков (Там же).

Однако в настоящее время вопрос состоит уже не в том, целесообразно ли стимулировать экспорт при помощи официального содействия, а в том, в какой форме это нужно делать с учетом требований международных регуляторов, в особенности ВТО. Для все большего числа стран экспорт уже превратился в важнейший фактор экономического роста, а это значит, что, имея в виду традиционное нежелание коммерческих банков участвовать в финансировании многих экспортных операций, участие государства в этом процессе становится неизбежным. Кроме того, чем больше стран вовлекаются в различные формы содействия национальным экспортерам, тем в меньшей степени данные формы соответствуют нормам международного права.

Приведем пример. Согласно ежегодному отчету Экспортно-импортного банка США, если в 1999 г. практически 100% экспортных кредитов с официальной поддержкой выдавались в соответствии с правилами, предусмотренными Соглашением ОЭСР по официально поддерживаемым

экспортным кредитам, то к 2013 г. указанная доля сократилась до одной трети, в том числе и по причине того, что официальной поддержкой экспортных кредитов занимается все большее число стран, не являющихся членами ОЭСР<sup>2</sup>. Данный факт приводит к тому, что и развитые страны – члены ОЭСР, в том числе США, вынуждены при осуществлении практики стимулирования экспорта отходить от норм Соглашения ОЭСР.

Включение в процесс содействия экспортерам все большего числа стран и отход практики данного содействия от норм, принятых международными организациями, обуславливают *первую причину*, по которой становятся актуальными исследования в этой области для экономики Беларуси. *Вторая причина* актуальности исследования и последующей разработки эффективных методов стимулирования экспорта продукции промышленности в республике имеет «внутренний» характер, связанный с состоянием и перспективами развития национальной экономики.

С нашей точки зрения, основные принципы, формы и методы государственной политики в области стимулирования и поддержки экспорта целесообразно прописывать в концепциях и программах развития промышленности (в том числе и отраслевых). В данном случае следует отметить, что для Республики Беларусь 2015 г. является годом переработка значительного количества таких концепций и программ: Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на 1998–2015 гг., Концепции устойчивого развития лесного хозяйства Республики Беларусь до 2015 года, а также Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, Национальной программы развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы.

Окончание действия данных нормативных документов подчеркивает тот факт, что Беларусь уже почти 25 лет существует как самостоятельный субъект международного права и суверенное государство, а зна-

<sup>2</sup> Export-Import Bank of the United States: Annual report 2014 (<http://www.exim.gov/sites/default/files/reports/annual/EXIM-2014-AR.pdf>).

чит, имеет уже собственную траекторию развития.

В условиях открытости национальной экономики экспортный потенциал промышленности – неотъемлемая и одна из главных составляющих макроэкономического равновесия страны. Следовательно, важнейшей задачей на сегодняшний день является максимальный учет в проектах новых программных документов вопросов государственного стимулирования и поддержки экспорта. В свою очередь, для реализации данной задачи необходимо представлять основные тенденции функционирования национального промышленного комплекса в последние годы. Кратко охарактеризуем указанные тенденции за 2005–2013 гг., опираясь на данные Министерства экономики.

В табл. 1 представлены динамика износа основных средств в промышленности, доля экспорта в производстве и материалоемкость промышленной продукции в 2005–2013 гг.

С 2005 по 2013 г. инвестиции в основной капитал промышленных предприятий составили 46,2 млрд долл. США. Вместе с тем, несмотря на такую значительную сумму, прирост валовой добавленной стоимости (ВДС) составил всего 10,9 млрд долл. В темповых показателях за рассматриваемые 9 лет инвестиции в основной капитал выросли в 3,1 раза, износ основных средств сократился в 1,5 раза, однако ВДС в про-

мышленности выросла всего в 1,8 раза и ее рост замедлился.

Рассмотренные показатели говорят о недостаточно эффективной инвестиционной деятельности, когда основной упор делается не на таких показателях, как норма прибыли, рентабельность отгруженной продукции, а на «валовых» показателях роста.

В данном контексте стимулирование экспорта мы рассматриваем как функцию государства, призванную содействовать повышению эффективности производственного процесса путем рационального использования трудовых, материальных, финансовых и интеллектуальных ресурсов. То есть, участвуя в стимулировании, государство, по сути, осуществляет *квазиинвестиционную деятельность*. Предприятие, получая соответствующую поддержку своего государства, выходит на внешний рынок, где ему предстоит конкурировать с аналогичными производителями, которых также поддерживает (либо в состоянии поддержать) государство.

Вместе с тем исключительно государственной поддержки не достаточно. Для «выживания» в конкурентной среде предприятию необходимо самостоятельно наилучшим образом сочетать собственные и привлеченные ресурсы, что повысит в том числе и отдачу от капитальных вложений, увеличит конкурентоспособность на внешних рынках.

Стоит обратить внимание, что вне зависимости от динамики износа основных

Таблица 1

**Динамика отдельных показателей функционирования промышленного комплекса Республики Беларусь, 2005–2013 гг., %**

Год	Износ основных средств	Доля материальных затрат в объеме производства	Темп роста ВДС к 2004 г.	Темп роста инвестиций в основной капитал к 2004 г.	Доля экспорта в объеме промышленного производства
2005	63,2	61,8	111,8	109,7	56,9
2006	59,9	62,2	124,7	128,3	56,6
2007	57,7	66,0	133,0	152,2	57,0
2008	55,5	65,1	150,6	193,9	54,5
2009	53,0	66,1	146,4	195,1	48,3
2010	50,6	69,5	162,4	219,3	46,6
2011	42,9	69,7	175,1	354,1	61,6
2012	41,3	68,0	185,1	266,7	61,5
2013	41,6	65,0	177,1	311,2	54,2

Источник. Составлено по данным Министерства экономики Республики Беларусь.

средств, динамики материальных затрат доля экспорта в промышленности с 2005 по 2013 г. оставалась приблизительно на одном уровне – в среднем чуть более 55%. Иными словами, каждое второе произведенное изделие в стране экспортируется. Это значит, что данной продукции необходимо выдерживать значительную конкуренцию на внешних рынках. А в совокупности с недостаточной эффективностью инвестиций, низкими темпами роста ВДС открытость промышленного комплекса международной конъюнктуре создает значительную угрозу отечественным субъектам хозяйствования. В этой связи стимулирование экспорта должно создать необходимые предпосылки успешной инвестиционной деятельности, нацеленной на модернизацию производственного процесса. Отмеченные выше факты в совокупности являются важнейшей причиной необходимости выработки национальной политики в области стимулирования и поддержки экспорта.

Для проведения успешной политики в области содействия экспорту продукции промышленности на национальном уровне необходима высокая степень согласованности деятельности многих органов государственного управления, промышленных предприятий и финансовых структур. Стоит отметить, что в отличие, скажем, от Российской Федерации в Республике Беларусь единая согласованная позиция по проведению промышленной политики вырабатывается более быстро, что во многом позволяет экономить время, в частности, на разработку и реализацию дополнительных методик стимулирования экспорта и совершенствование действующих.

**Третья причина** актуальности исследования различных методов стимулирования и поддержки экспорта связана с участием Республики Беларусь в интеграционных процессах на постсоветском пространстве.

В условиях вступления в силу с 1 января 2015 г. Договора о создании Евразийского экономического союза наша экономика функционирует в условиях полноценного единого рынка товаров, услуг, факторов производства с оговоркой на перечень определенных изъятий. Несмотря на то, что

экономики Беларуси и России традиционно рассматриваются как взаимодополняющие, интеграционные процессы в рамках ЕАЭС, с нашей точки зрения, будут приводить не только к кооперированию производства, укреплению производственных связей, но и к усилению конкуренции на внутреннем рынке стран – участниц ЕАЭС. В этой связи особый интерес представляет видение российским руководством перспектив развития собственных отраслей промышленности.

В долгосрочном периоде в России планируется интенсивное развитие собственных обрабатывающих отраслей. Данную тенденцию можно охарактеризовать как «новая индустриализация». В соответствии с Прогнозом долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 г., к концу периода темп роста производства машин и оборудования должен составить по разным вариантам подсчетов от 221 до 269%; производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования – от 223 до 292%; производства транспортных средств и оборудования – от 311 до 376% (т. е. вырасти более чем в три раза)<sup>3</sup>.

Данные прогнозные показатели могут вполне насторожить отечественных специалистов, поскольку по многим позициям в области машиностроения, производства комплектованных мы выступаем уже не как партнеры, но как прямые конкуренты с Российской Федерацией. Характерным примером являются выделенные нами в Прогнозе 2030 «точки роста» российской промышленности: автомобилестроение, сельскохозяйственное машиностроение, производство строительной дорожной техники и технологического оборудования. На данную продукцию предлагается проводить политику стимулирования совокупного спроса, а также задействовать такой механизм поддержки, как государственное регулирование отраслевых рынков<sup>4</sup>.

Мы полагаем, что подобные методы поддержки наших потенциальных конку-

<sup>3</sup> Прогноз долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года. Мин-во экон. развития Российской Федерации. Москва, 2013. С. 165.

<sup>4</sup> Там же. С. 165–166.

рентов несут потенциальную угрозу белорусской экономике. Можно предположить, что значительный объем кредитных ресурсов со стороны крупных российских банков направится на развитие новых производств и модернизацию нынешних, на инвестирование в основной капитал. Подобными размерами кредитных ресурсов Республика Беларусь не располагает. А это значит, что уже сегодня нужно изыскивать альтернативные механизмы решения вопросов модернизации и наращивания экспортного потенциала предприятий промышленности.

Таким образом, на сегодняшний день в теоретическом отношении вопросы стимулирования национальных экспортеров исследованы достаточно подробно. В свою очередь, в Беларуси актуальность проведения национальной политики в области стимулирования и поддержки экспорта определена как внутренними причинами, характерными для практики функционирования национальной экономики, так и причинами, связанными с участием нашей страны в интеграционных процессах, с ростом числа стран, проводящих собственную политику экспортного стимулирования и, как следствие, обострением конкурентной борьбы на мировых товарных рынках.

### ***Причины, формы и целевые ориентиры государственной политики содействия экспорту***

Как мы отметили выше, конечной целью стимулирования и поддержки экспорта является повышение эффективности национального хозяйства, т. е. наилучшее использование имеющихся у предприятий ресурсов.

Вместе с тем эффективное стимулирование экспорта зависит от ориентации предприятия на емкий мировой рынок. Такая ориентация имеет в качестве цели увеличение платежеспособного спроса на собственную продукцию. Крупными экономикой стимулирование экспорта может рассматриваться как средство усиления собственного внешнеполитического положения в мире (Атаев, 2005. С. 12).

Первичной, с нашей точки зрения, является высокая конкурентоспособность производимой продукции при ориентации системы сбыта предприятия на внешние рынки.

А задача государства – компенсация расходов экспортеров, которые намного больше в сравнении с теми, которые несет предприятие, выходя на внутренний рынок.

В контексте развития международных экономических отношений **важнейшими причинами** интенсивного участия государств в процессе содействия национальным экспортерам являются следующие.

1. Научно-технический прогресс. Исследования показывают, что в настоящее время ведущие мировые экономики ориентируют государственное стимулирование экспортной деятельности на реализацию высокотехнологической продукции. Происходит усиление взаимозависимости экономик, а также имеет место ориентация на «мирового потребителя» (Атаев, 2005. С. 13).

2. Опережающий темп роста мирового экспорта товаров и услуг по сравнению с ростом мирового валового продукта и, как следствие, увеличение влияния экспорта на экономический рост (Атаев, 2005. С. 13–14; Пыхтин, 2004).

3. Увеличение торговли продукцией обрабатывающей промышленности, капиталоемкой продукцией (Атаев, 2005. С. 14; Пыхтин, 2004. С. 45).

4. Неценовые факторы увеличения конкурентоспособности продукции (безопасность, полезность для здоровья и др.) (Атаев, 2005. С. 14).

Можно также выделить следующую тенденцию (схематично изображенную на рис. 1), которая проявляется в практике содействия экспортерам и является одной из причин постоянного участия государства в этом процессе. Вначале государство проводит стимулирующую экспортную политику в той или иной форме (предоставляет субсидии, компенсирует процентные платежи по экспортным кредитам и т. д.). Эффект от стимулирования достигается: происходит увеличение поставок товаров на внешний рынок. Однако в какой-то момент международный товарный рынок оказывается перенасыщен, что неизбежно обостряет конкурентную борьбу между предприятиями различных стран. Усиливается борьба за потребителя, создавая дополнительную потребность со стороны предприятий в государственном содействии их экспортной

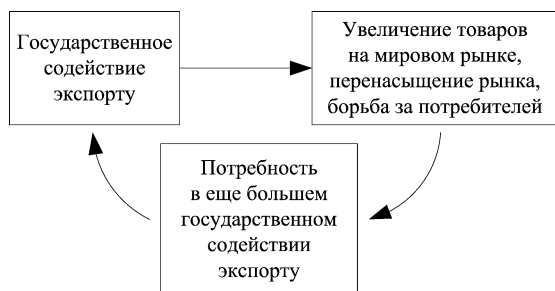


Рис. 1. Содействие экспорту как «замкнутый круг».

Источник. Авторская разработка на основе (Атаев, 2005).

деятельности. И они вновь обращаются за помощью к государству. Таким образом, государство оказывается на постоянной основе вовлечено в стимулирующую деятельность и данный процесс приобретает черты «замкнутого круга», поскольку вновь оказанное содействие экспортерам при их успешной экспортной деятельности еще более усиливает конкуренцию на внешнем рынке.

Таким образом, мы представили стимулирование и поддержку экспорта как непрерывный, саморазвивающийся процесс. Это значит, что данный инструмент государственного регулирования всегда будет иметь место, оказывая значительное влияние на международную торговлю.

Особенностью стимулирующей политики, в большей степени присущей разви-

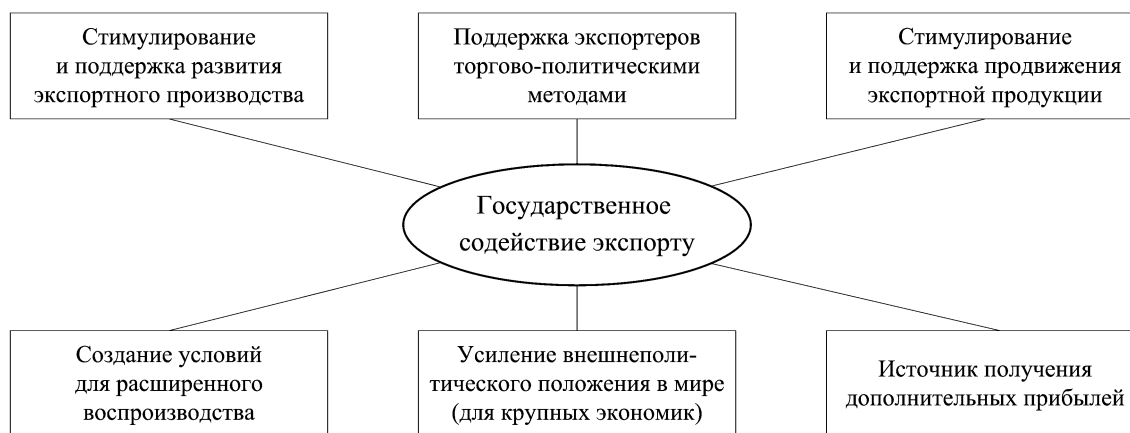
тым странам, является то, что ориентиром проведения той или иной меры становится не экономическая и финансовая целесообразность, а меры, применяемые конкурентами. В связи с тем, что стимулирование и поддержка экспорта становятся с каждым годом все более значимой функцией государства, в конце 70-х годов на официальном уровне появился термин «конкуренция в области государственного финансирования экспорта» (Атаев, 2005. С. 15).

На рис. 2 представлены основные формы и целевые ориентиры государственного содействия экспортерам. Так, государство может оказывать содействие национальным экспортерам за счет содействия развитию экспортного производства, поддержки экспортеров торгово-политическими методами, а также за счет стимулирования и поддержки продвижения экспортной продукции на внешние рынки.

В основном, именно последняя, третья, форма из вышеперечисленных будет предметом нашего дальнейшего анализа, поскольку представляется, что первым двум формам содействия должно быть посвящено отдельное исследование.

Важнейшими целевыми ориентирами политики содействия экспортерам являются создание условий для расширенного воспроизводства и возможность получения предприятиями дополнительных прибылей, а также рассмотренная нами ранее возмож-

Форма содействия



Целевой ориентир

Рис. 2. Формы и целевые ориентиры государственного содействия экспорту.

Источник. Авторская разработка на основе (Пыхтин, 2004. С. 12–13, 16–17).

ность для крупных экономик усиления своего внешнеполитического положения в мире.

### ***Международная практика содействия экспорту: США и ФРГ***

Мировой опыт стимулирования и поддержки экспорта свидетельствует о том, что в данный процесс оказываются интенсивно вовлечены не только правительственные организации, но и неправительственные коммерческие либо некоммерческие структуры. Хотя центральная роль принадлежит государственным организациям, основная задача которых – содействие экспорту.

Рассмотрим практику содействия экспорту в США и ФРГ.

#### ***США***

Активизация стимулирующей экспортной политики в США относится к концу 1980 – началу 1990-х годов. В это время произошел переход от политики «создания благоприятных условий» к политике непосредственного содействия экспортерам (Волкова, 1993. С. 8).

По мнению С.В. Волковой, к усилению поддержки правительством США национальных компаний, реализующих производственную продукцию за рубеж, привели следующие факторы:

- 1) интернационализация американской экономики, «открытый тип воспроизводства»;
- 2) рост дефицита торговли, снижение конкурентоспособности продукции некоторых отраслей, а также стагнация определенных отраслей промышленности;
- 3) активизация прямой поддержки экспортеров в других странах – конкурентах США на мировых товарных рынках;
- 4) усиление протекционистских настроений в обществе, разочарование в политике «открытого рынка» (Там же).

В Соединенных Штатах центральным органом государственного управления, отвечающим за внешнюю торговлю, является Министерство торговли. Непосредственное содействие ВЭД осуществляет Коммерческая служба США при Министерстве<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Стимулирование экспортной деятельности в зарубежных странах и практика поддержки экспорта в России. Ин-т экон. политики им. Е.Т. Гайдара (<http://www.iep.ru/files/text/usaid/Eksp-dejat.pdf>).

Ученые-экономисты выделяют три основные группы мероприятий, направленных на содействие экспорту (Волкова, 1993. С. 13).

1. *Организационно-техническое содействие*: организация выставочно-ярмарочных мероприятий, обеспечение экспортеров необходимой информацией.

Министерство торговли – основной орган государственного управления, занимающийся организационно-техническим содействием на федеральном уровне.

После передачи Управлению международной торговли (International Trade Administration) сети пунктов Коммерческой службы США значение данного подразделения по организационно-техническому содействию американским экспортерам возросло. Однако Коммерческая служба США и Зарубежная коммерческая служба по-прежнему являются центральными структурами по содействию экспорту. Это объясняется тем, что Служба функционирует достаточно гибко, выходя непосредственно на экспортеров и являясь связующим звеном между Министерством торговли и субъектами хозяйствования, а также внешнеторговыми службами регионального значения (Волкова, 1993. С. 14–15).

Необходимо отметить, что на рынке информационно-консультационного содействия Министерство торговли напрямую конкурирует с частными структурами и подобная конкуренция далеко не всегда складывается в пользу Министерства.

Особое значение для Республики Беларусь представляет опыт США по разработке и внедрению единого документа для обращения представителей малого и среднего бизнеса в государственные органы по вопросам поддержки экспорта. На сегодняшний день важно не только разрабатывать методы поддержки экспорта, но и своевременно информировать субъекты хозяйствования об оказываемых услугах по данной поддержке. Например, для этих целей в США Министерством торговли на регулярной основе выпускаются специальные справочники<sup>5</sup>.

2. *Кредитно-финансовое стимулирование экспорта*. Основным кредитно-финансовым учреждением, осуществляющим стимулирование экспорта в США, является

Экспортно-импортный банк (Эксимбанк). Эксимбанк является экспортным кредитным агентством (ЭКА) государственной формы собственности.

На рис. 3 отображена динамика основных показателей Эксимбанка США с 2007 по 2014 г. К основным видам его деятельности традиционно относятся предоставление экспортных кредитов, гарантий и страхование экспортных рисков. Максимальная стоимость простимулированного экспорта за рассматриваемый период достигнута в 2012 г. и составила почти 50 млрд долл. США. В этот же год выдано экспортных кредитов на сумму свыше 11 млрд долл. В дальнейшем суммы, выделяемые на предоставление кредитов и гарантий, сокращались. В 2014 г. эта сумма была одной из самых низких и составила 1,9 млрд долл. США<sup>6</sup>. Данный факт вполне может носить

системный характер и быть связан с общим спадом деловой активности в США по сравнению с предыдущими периодами.

В 2014 г. было всего простимулировано экспортных поставок на сумму 27,5 млрд долл. США при объеме выделенных средств на эти цели порядка 20,5 млрд долл. Если учесть, что, согласно годовому отчету Эксимбанка, совокупный экспорт составил 2,3 трлн долл., то доля экспорта, простимулированного Эксимбанком, составила всего 1,2%. Тем не менее значимость данного вида стимулирования для США заключается не только в наращивании экспортных поставок (в отличие от многих других развитых стран роль внутреннего рынка для США традиционно является намного большей), но и в обеспечении должного уровня занятости в отраслях, которым оказывается содействие.

Так, в 2014 г. стимулирование экспорта за счет деятельности Эксимбанка обеспечило рабочими местами 164 тыс. чел., а всего за 6 лет – 1,3 млн чел. Также Эксимбанк США уделяет особое внимание экспорту продукции высокотехнологических отраслей<sup>6</sup>.

В целом, Эксимбанк позиционирует себя не как конкурент коммерческих банков и прочих финансовых учреждений, а как их партнер, предоставляя услуги тогда, когда обычный коммерческий банк не имеет в этом заинтересованности.

Порядка 90% всех сделок, заключаемых с Эксимбанком, направлено на стимулирование экспорта малого бизнеса, что составило в 2014 г. 5 млрд долл. США. В 2014 г. 68% стимулирующей деятельности Эксимбанка приходилось на стимулирование экспорта в развивающиеся страны, где финансовые учреждения в меньшей степени готовы кредитовать покупателей продукции. США достаточно активно оказывают техническую помощь развивающимся странам в части формирования

<sup>6</sup> Export-Import Bank of the United States: Annual report 2014 (<http://www.exim.gov/sites/default/files/reports/annual/EXIM-2014-AR.pdf>).



Рис. 3. Основные показатели деятельности Экспортно-импортного банка США, 2007–2014 гг.

Источник. Построено на основе ежегодных финансовых отчетов (<http://www.exim.gov/news/reports/annual-reports>).



инфраструктуры внешнеэкономической деятельности<sup>6</sup>. Предполагается, что подобная помощь будет содействовать расширению торгово-экономических отношений с данными странами, в том числе и в рамках заключаемых соглашений о создании зон свободной торговли.

Значительная государственная финансовая поддержка оказывается Эксимбанку США для предоставления связанного кредита (связанной помощи) стране-реципиенту на условиях, не худших по сравнению с конкурирующими странами<sup>5</sup>.

Кредитно-финансовое стимулирование экспортной деятельности оказывают также Корпорация зарубежных частных инвестиций (Overseas Private Investment Corporation – ОПИК) и Агентство по торговле и развитию (Trade and Development Agency – ТДА). Ни ОПИК, ни ТДА не кредитуют экспортеров напрямую. Их основной деятельностью является стимулирование частных вложений (инвестиций) в развивающиеся страны. В частности, ОПИК может застраховать долгосрочный проект, ТДА – выдать технико-экономическое обоснование и грант на его подготовку, а Эксимбанк – прокредитовать его. Таким образом обеспечивается согласованность действий этих трех кредитно-финансовых организаций.

По мнению С.В. Волковой, тот факт, что ОПИК и ТДА не нацелены на немедленное получение соответствующего эффекта от своей деятельности, привел к тому, что в американском понимании категория «стимулирование экспорта» стала подразумевать политику «долгосрочного развития экспорта» путем гарантирования и страхования частных прямых инвестиций, финансирования технико-экономических исследований ТДА (1993. С. 18).

3. *Предоставление налоговых льгот.* Как метод стимулирования экспорта используется ограниченно, в основном – для поддержки деятельности американских монополий за рубежом (Волкова, 1993). Более любопытной, с нашей точки зрения, представляется Генеральная система преференций, которая позволяет определенным странам ввозить на территорию США продукцию беспошлинно. Такая практика не только преследует цель стимулировать ввоз дефицитного сырья, но

и функционирует в качестве «рычага давления» на данные страны для продвижения собственной продукции<sup>5</sup>.

#### ФРГ

Представляется целесообразным рассмотреть опыт Германии, которая во многом влияет на внешнеторговую политику партнеров по Европейскому союзу.

Существует мнение, что меры, предпринимаемые Германией с целью стабилизации ситуации в еврозоне, можно рассматривать в качестве одного из вариантов стимулирования собственного экспорта (Шапор, Родыгина, 2012. С. 55).

По данным Всемирного банка, товарный экспорт Германии (статистика платежного баланса, текущие цены) в 2006 г. превысил отметку 1 трлн долл. США и составил 1,08 трлн долл. В 2012 г. экспорт, в соответствии с данной статистикой, составлял уже почти 1,5 трлн долл. Не высоки транзакционные издержки осуществления экспортных операций, которые учитываются в рейтинге Doing Business: 4 документа при отгрузке продукции и 9 дней на осуществление поставки. Для сравнения, в Беларуси для осуществления единичной поставки необходимо 8 документов и на это уходит 15 дней<sup>7</sup>. Минимизировать количество данной документации призвано создание Единого портала внешнеторговой деятельности в Республике Беларусь. Завершение этого проекта включено в План действий Правительства на текущий год (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 18 февраля 2015 г. № 110).

Объем денежных средств, предусматриваемый ежегодно на содействие экспорту Германии, значителен и сопоставим с аналогичными средствами, выделяемыми в США. Так, например, сумма только освоенных предприятиями средств на страхование от политических рисков инвестиционных проектов в развивающихся странах в 2012 г. составила порядка 5,8 млрд евро, или 16,9% всех прямых инвестиций Германии за рубежом<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> World Bank: World Integrated Trade Solution (<http://wits.worldbank.org>).

<sup>8</sup> Меры государственной поддержки германского экспорта и инвестиций 2012. Мин-во экон. развития Российской Федерации. Портал внешнеэкон. информации ([http://www.ved.gov.ru/rus\\_export/partners\\_search/torg\\_exp?action=showproduct&id=4152](http://www.ved.gov.ru/rus_export/partners_search/torg_exp?action=showproduct&id=4152)).

Ответственным органом государственного управления за реализацию политики в сфере содействия экспорту (в основном, информационно-консультационное содействие, включая участие в финансировании деятельности Общества по внешнеэкономическим связям и позиционированию ФРГ как страны-партнера на зарубежных рынках (GTAI) и помощь в организации выставочно-ярмарочной деятельности) является Министерство экономики и технологий ФРГ.

Что касается *кредитно-финансового содействия*, то ключевые решения в данной сфере принимаются Федеральным правительством Германии. Текущая же деятельность осуществляется коммерческими компаниями частной и государственной (банк KfW) формы собственности, контроль над деятельностью которых оставляет за собой правительство<sup>8</sup>.

По данным ОЭСР<sup>9</sup>, на сегодняшний день полномочия по страхованию экспортных рисков и предоставлению гарантий с официальной (государственной) поддержкой имеет консорциум, состоящий из двух организаций: Hermes Kreditversicherungs-AG – дочерняя структура Euler Hermes – ведущего страховщика экспортных кредитов в мире (является основной компанией в консорциуме, в функции которой входят мониторинг и управление дебиторской задолженностью клиента в результате предоставления коммерческого кредита покупателю) и PricewaterhouseCoopers AG (PwC AG). Последняя имеет полномочия проводить страховые операции от имени и за счет правительства. При этом заявления на предоставление страхового покрытия до 5 млн евро рассматривает и принимает по ним решения Euler Hermes. По большим суммам решение принимает непосредственно Федеральное министерство по экономике и технологиям.

Все решения о выделении бюджетных средств для целей стимулирования экспорта на очередной год принимаются Феде-

ральным правительством и подлежат согласованию с Парламентом.

Третьей компанией в кредитно-финансовой части содействия экспорту в Германии является коммерческий банк государственной формы собственности KfW-Bankengruppe. Порядка 90% финансовых операций банковская группа финансирует посредством участия на рынках капитала, в основном проводя операции с облигациями, выплаты по которым гарантирует федеральное правительство. Соответственно, обеспечиваются достаточно комфортные условия для основной деятельности. Непосредственным продвижением экспорта занимаются две дочерние структуры KfW: IPEX Bank, который в отличие от материнской компании имеет право конкурировать с коммерческими банками, и немецкая корпорация инвестиций и развития DEG (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft). IPEX в основном специализируется на проектном финансировании и содействует оказанию услуг в области управления капиталом предприятий-экспортеров. То есть аналогично американскому подходу в данном случае стимулирование экспорта также не предполагает получение «быстрых» прибылей, а нацелено на содействие в реализации долгосрочных проектов, включая прямые инвестиции резидентов Германии в инфраструктуру развивающихся стран и непосредственно ФРГ (аэропорты, железные дороги, мосты, авиа- и кораблестроение и др.).

Главной сферой применения капитала инвестиционной корпорации DEG является предоставление кредитов частным компаниям, осуществляющим инвестиции в развивающиеся страны. В данном случае деятельность DEG во многом схожа с деятельностью Международной финансовой корпорации группы Всемирного банка<sup>10</sup>.

Рассмотрим структуру экспортного и проектного финансирования IPEX-Bank (рис. 4). Согласно ежегодному отчету за 2014 г., было предоставлено новых займов на сумму порядка 15,4 млрд евро. При этом отраслям морской промышленности выделили 2,9 млрд евро, а тяжелой промышлен-

<sup>9</sup> Export Credit Financing Systems in OECD Member Countries and Non-Member Economies ([http://www.oecd-ilibrary.org/trade/export-credit-financing-systems-in-oecd-member-countries-and-non-member-economies-germany\\_9789264069381-en](http://www.oecd-ilibrary.org/trade/export-credit-financing-systems-in-oecd-member-countries-and-non-member-economies-germany_9789264069381-en)).

<sup>10</sup> <http://en.wikipedia.org/wiki/KfW>

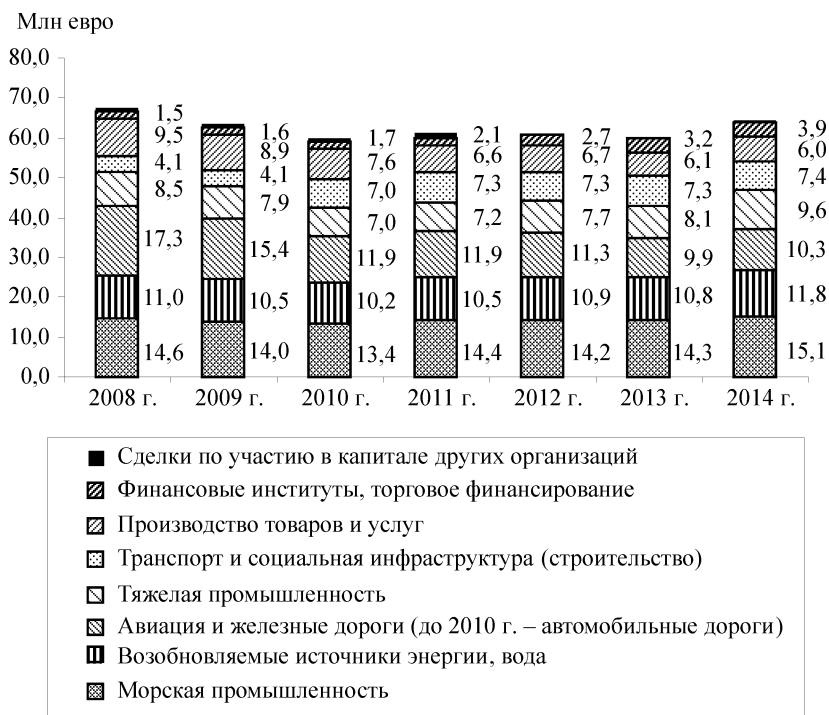


Рис. 4. Структура и динамика экспортного и проектного финансирования IPEX-Bank, 2008–2014 гг.

Источник. Построено на основе ежегодных финансовых отчетов (<https://www.kfw-ipex-bank.de/International-financing/KfW-IPEX-Bank/Presse/Download-Center/Annual-report/index.html>).

ности – 2,7 млрд евро<sup>11</sup>. Это непосредственно повлияло на структуру кредитного портфеля: объем обязательств предприятий отраслей морской промышленности вырос до 15,1 млрд евро, а предприятий отраслей тяжелой промышленности – до 10,3 млрд евро.

Можно сделать вывод о некотором снижении доли предприятий авиационной отрасли и предприятий инфраструктуры железнодорожной отрасли (хотя следует сделать оговорку, что до 2010 г. сюда включались предприятия в сфере автодорожного строительства) в экспортном и проектном финансировании. Традиционно большое внимание уделяется отраслям морской промышленности и базовым отраслям (тяжелой промышленности).

В целом, приоритеты экспортного кредитования и проектного финансирования очевидны: формирование необходимой инфраструктуры внешнеэкономической дея-

тельности, что также отмечается в ежегодном отчете.

Что касается *предоставления налоговых льгот*, то в ФРГ экспортеры освобождены от уплаты НДС при экспорте. Кроме этого, важнейшей налоговой льготой является отсутствие необходимости уплачивать банковской группой KfW корпоративных налогов ввиду наличия статуса государственного учреждения. Это позволяет кредитовать экспортеров по более выгодным ставкам процента<sup>10</sup>.

Помимо рассмотренных выше форм содействия экспортерам, стоит отметить значительную поддержку со стороны администраций Федеральных земель в реализации выставочно-ярмарочной и информационно-консультационной деятельности.

### Финансовое стимулирование экспорта в Республике Беларусь

Стимулирование и поддержку экспорта продукции 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).

В данной статье сосредоточим основное внимание на финансовом стимулировании экспорта и административной поддержке, которые в настоящее время основаны на пяти направлениях (они выделены Советом Министров Республики Беларусь как приоритетные).

<sup>11</sup> KfW IPEX-Bank, Annual Report 2014 (<https://www.kfw-ipex-bank.de/pdf/Press/Download-center/KfW-IPEX-Bank-Annual-Report-2014.pdf>).

### 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 г. № 45 и в связи с увеличением уставного фонда банка согласно распоряжению Президента Республики Беларусь от 10.12.2012 г. № 258рп<sup>12</sup>.

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 данном направлении и, соответственно, снижать процентную ставку. В результате ускорится процесс реализации.

По данным Министерства экономики, Министерства иностранных дел за 2013 г., в рамках рассматриваемого направления стимулирования экспорта было поставлено свыше 800 единиц техники. Причем основными пользователями лизинговых услуг являлись резиденты Казахстана. Среди стран-партнеров также Россия, Украина, Чехия, Грузия.

Однако следует отметить и существенный недостаток данного метода стимулирования экспорта: по сути, конкурентос-

пособность 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.

### 2. Экспортное кредитование с государственной компенсацией недополученного дохода банка.

Данный вид стимулирования экспорта реализуется в рамках Указа Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» (далее – Указ № 534)<sup>13</sup>. В рамках действия Указа № 534 осуществляется компенсация банкам из республиканского бюджета недополученного процентного дохода при предоставлении экспортных кредитов. Необходимым условием данной компенсации является страхование экспортных рисков с поддержкой государства, исключительное право на которое имеет БРУПЭИС «Белэксимгарант».

При этом ежегодно в республиканском бюджете предусматриваются определенные суммы денежных средств для компенсации потерь банкам, а также средства на предоставление бюджетных ссуд для выплаты страховых возмещений.

<sup>12</sup> Указом Президента Республики Беларусь от 24 января 2013 г. № 45 были внесены изменения и дополнения в Указ Президента Республики Беларусь от 21 июня 2011 г. № 261 «О создании открытого акционерного общества «Банк развития Республики Беларусь». Данные дополнения, в частности, касались предоставления права «Банку развития» осуществлять экспортное кредитование с государственной поддержкой в рамках норм Указа Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 в части кредитования операций международного лизинга и схемы «кредит – организации-нерезиденту». Следовательно, в широком смысле этот метод стимулирования можно считать одним из направлений экспортного кредитования с государственной поддержкой. Однако ввиду весьма высокой важности Правительство Республики Беларусь выделяет его отдельно.

<sup>13</sup> О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг). 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, 2015.

Необходимо отметить, что данный Указ находит весьма широкое применение. Средства, которые выделяются в рамках республиканского бюджета, постоянно растут. Предполагаемый объем финансирования программ стимулирования экспорта в рамках Указа № 534 в 2015 г. составит 1522,74 млрд руб. При этом запланированные бюджетные расходы были увеличены по отношению к первоначальным 1381,54 млрд руб. Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 10 августа 2015 г. № 676. Общая же сумма выданных экспортных кредитов в долларовом эквиваленте составит сумму в пределах 231,91 млн долл. США<sup>14</sup>.

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<sup>15</sup>.

На сегодняшний день актуальной задачей является распространение действия Указа № 534 в рамках схемы «кредит организации-нерезиденту», «кредит банку-нерезиденту». В схеме реализации Указа № 534, помимо системообразующих банков страны, активное участие принимает и ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Однако полноценной специализации «Банка развития» на экспортном кредитовании не происходит ввиду того, что его деятельность достаточно диверсифицирована. Пока говорить о том, что «Банк развития» может превратиться в полноценный экспортно-импортный банк, весьма преждевременно.

<sup>14</sup> Финансирование мероприятий по развитию экспорта в Беларуси на 2015 год увеличено. Белорусское телеграфное агентство «БелТА» (<http://www.belta.by/economics/view/finansirovanie-meroprijatij-po-razvitiyu-eksporta-v-belarusi-na-2015-god-uvelicheno-158859-2015>).

<sup>15</sup> Данные по состоянию на 13.01.2014 г.

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) не непосредственному производителю, а его эксклюзивному дилеру либо иному субъекту собственной товаропроводящей сети в стране назначения.

Последние наиболее значимые изменения и дополнения, которые касались Указа № 534, затрагивали, в частности, вопросы распространения его действия на операции факторинга. Однако в данном случае следует отметить тот факт, что в первую очередь необходимо создать соответствующую инфраструктуру развития факторинговых операций, а уже затем приводить в соответствие национальное законодательство. В настоящее время приходится констатировать, что диверсификация финансовых продуктов банковской системы Беларуси пока развита в недостаточной степени.

Вместе с тем при реализации данного Указа возникает ряд проблем.

Во-первых, эффективность стимулирования экспорта в рамках норм данного Указа оценивается 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.

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 Государствен-

ного таможенного комитета) были определены объемы экспорта каждого предприятия<sup>16</sup>. Данный анализ проводился нами в ноябре 2013 г. Полагаем целесообразным использовать именно исследование указанной давности ввиду последующих неблагоприятных внешнеполитических событий у соседних стран.

По данным табл. 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, при том, что сумма кредита в 2012 г. составила 23,3 млн долл.<sup>17</sup>. Предприятие С имело отрицательный прирост экспорта -1,9 млн долл. при предоставлении кредита 8,8 млн долл. Предприятие Е получало экспортный кредит с 2009 г. Общая сумма кредита составила 60 млн долл. В итоге предприятие смогло нарастить экспорт с 23,6 млн долл. в 2009 г. до 42,2 млн долл., т. е. почти в 2 раза, однако в 2012 г. при предоставлении экспортного кредита в размере 24 млн долл.

<sup>16</sup> Следует отметить, что данная информация по каждому предприятию может относиться к коммерческой тайне. Для этих целей мы скрыли непосредственно названия предприятий.

<sup>17</sup> Данные о суммах выделенного кредита приведены в постановлениях Совета Министров Республики Беларусь о компенсации потерь соответствующему банку, выдавшему кредит.

**Экспортная деятельность отдельных предприятий, получивших кредит в рамках Указа № 534, млн долл. США**

Кредитополучатель	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г., 9 мес.
Предприятие А	57,0	89,5	70,0	72,5*	56,5*
Предприятие В	43,2	79,7	72,0	61,4*	60,0
Предприятие С	74,5	97,0	95,1	93,2*	78,6
Предприятие D	165,8	216,4*	215,4*	232,5*	154,9
Предприятие Е	23,6*	32,1*	42,2*	39,9*	29,4
Предприятие F	347,6	464,2	631,4*	701,1*	460,7

\* Объем экспорта предприятия в год получения экспортного кредита.

*Источник.* Составлено на основе данных Государственного таможенного комитета.

наблюдался отрицательный прирост экспорта в -2,3 млн долл. США. Налицо неэффективность использования экспортного кредитования и, соответственно, бюджетных средств.

Во-вторых, проблемным моментом при использовании норм Указа № 534 в качестве метода стимулирования экспорта является тот факт, что на сегодняшний день невозможно проконтролировать целевое использование получаемого льготного кредита. И поэтому сложно отследить истинное влияние экспортного кредитования на формирование экспортного потенциала. При этом данную проблему отмечают и в иностранных исследованиях по проблематике стимулирования экспорта (Rajapatirana, 1993. P. 15).

В этой связи мы предлагаем вести отдельный учет (на отдельном бухгалтерском субсчете) тех денежных средств, которые предоставляются по льготному экспортному кредитованию.

В-третьих, переговорный процесс в рамках сформированного Евразийского экономического союза по поводу соответствия норм Указа № 534 нормам международного права ведется недостаточно эффективно. Поэтому необходимо интенсифицировать проработку этого вопроса, с тем чтобы данный метод содействия экспорту не был классифицирован в качестве предоставления 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.

Таблица 2

### 3. Компенсация части процентных платежей банкам-нерезидентам и части лизинговых платежей лизинговым компаниям-нерезидентам.

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)<sup>18</sup>.

В отношении компенсации части лизинговых платежей лизинговым компаниям-нерезидентам рассматриваемый метод стимулирования отличается от содействия посредством использования инструментов международного лизинга тем, что в него включены юридические лица – нерезиденты, в отличие от первой рассматриваемой нами схемы стимулирования, где лизингодателями выступают резиденты Республики Беларусь.

В рамках действия Указа № 466 банки-нерезиденты стремятся действовать через учрежденные в Республике Беларусь дочерние структуры. Это является 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 1974 единицы техники, с участием ОАО «Банк ВТБ» – 90 единиц техники. Весьма положительным фак-

том, 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.

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 3600 единиц техники, то в 2014 г. – лишь 2064.

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.<sup>19</sup> по сравнению с 418,1 млрд руб. в 2012 г.

Однако эффективность схемы стимулирования экспорта в рамках норм Указа № 466 также не просчитывается. Информация о реализации программы оценивается исключительно по «валовым» показателям. То есть 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, лизинговых платежей (которые в данном случае являются эквивалентом затрат) и при-

<sup>18</sup> О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь. Указ Президента Респ. Беларусь, 24 сент. 2009 г., № 466: в ред. Указа Президента Респ. Беларусь от 30.01.2015 г. КонсультантПлюс. Беларусь. ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. Минск, 2015.

<sup>19</sup> Данные предоставлены по состоянию на 13.01.2014 г.

былью 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). Поскольку компенсация осуществляется в течение значительного временного отрезка (согласно Указу № 466 в течение периода до 5 лет), поток выплат должен быть дисконтирован<sup>20</sup>.

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 дисконтированная 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:

$$R \cdot a > P \cdot R \cdot k \sum_{j=1}^5 \frac{1}{(1+i)^j}, \quad (1)$$

где  $R$  – экспортная цена единицы техники;

$a$  – рентабельность продаж;

$P$  – сумма кредита в процентах от экспортной цены единицы техники;

$k$  – процентная ставка, по которой осуществляется компенсация;

$i$  – ставка дисконтирования, которая в нашем случае соответствует процентам по экспортным кредитам, уплачиваемым в Республике Беларусь (ставка дисконтирования соответствует процентной ставке при пре-

доставлении экспортного кредита в рамках норм Указа № 534. В последнем случае ставка зависит от валюты предоставления кредита. Целесообразно проводить сравнения в одинаковой валюте. Ввиду того, что на момент анализа компенсация процентов осуществлялась резидентам Российской Федерации, мы рассматривали российский рубль как основную валюту экспортного кредита).

С учетом преобразований неравенство (1) примет следующий вид:

$$a > P \cdot k \sum_{j=1}^5 \frac{1}{(1+i)^j}. \quad (2)$$

Таким образом, при анализе эффективности способа стимулирования экспорта, предусмотренного Указом № 466, необходимо сопоставлять рентабельность продаж с дисконтированным потоком компенсационных выплат в процентах от цены реализации. В свою очередь, поток компенсационных выплат зависит от суммы кредита в процентах от цены единицы продукции, процента компенсации, а также ставки дисконтирования.

Ставка дисконтирования представляет собой в данном случае альтернативный процент по выплатам со стороны субъекта хозяйствования (средней ставки по экспортным кредитам в российских рублях), которую необходимо оценивать отдельно. Выгода указанной схемы компенсации части процентных платежей для бюджета или торгового баланса Республики Беларусь всецело зависит от соотношения рентабельности продаж и дисконтированного потока компенсационных выплат.

В целом, схема компенсации по Указу № 466 может быть применена с пользой лишь при высокой ставке дисконтирования, низкой ставке компенсации и для каждого конкретного случая требует детальной проработки пропорционального соотношения указанных переменных с учетом рентабельности продаж в конкретном году.

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 характер-

<sup>20</sup> Важно отдельно отметить вопрос выбора ставки дисконтирования при расчете эффективности рассматриваемого способа стимулирования экспорта. Ставка дисконтирования отражает альтернативный вариант использования денежных средств. Оценкой ставки дисконтирования могут заниматься в том числе и международные организации, вынося соответствующие рекомендации по ее конкретным значениям (например, такие рекомендации содержатся в Соглашении ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам). Выбранная нами ставка дисконтирования позволила уменьшить сегодняшнюю стоимость будущих выплат на 20%.



на для сектора производства высокотехнологической 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 стимулирования экспорта должно стать активное стимулирование производства высокотехнологической продукции на экспорт.*

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.*

**4. Государственная поддержка поставок отечественной техники в рамках реализуемых за рубежом государственных программ.**

Государственные программы за рубежом традиционно нацелены на поддержку собственных производителей и сопровождаются участием государства в процедурах закупок, т. е. в тендерах на закупку. В данном случае ключевое значение имеет максимальная степень интернационализации деловой активности отечественных предприятий: развитие собственной товаропроводящей сети и последующее создание сборочных производств.

Так, по данным Министерства промышленности, за 2013 г. свыше 25% совместно собранной техники поставлено конечным потребителям в рамках реализуемых государственных программ. Это составляет свыше 4000 единиц техники. Из стран назначения на первом месте находится Российская Федерация – свыше 3000 единиц техники, далее следуют Казахстан, Китай, Украина.

**5. Создание экспортно-импортного банка: участие Министерства финансов в формировании фондов банка.**

Создание специализированного института внешнеторгового финансирования является весьма актуальной задачей в Республике Беларусь. Этот вопрос обсуждался не единожды. Однако до сих пор не удалось прийти к единому решению, в какой форме следует создавать данный институт: либо как отдельное юридическое лицо, либо как подразделение в пределах функционирующих юридических лиц.

Важнейший проблемный вопрос, который необходимо решать в первую очередь при создании экспортно-импортного агентства, заключается в том, будет ли его деятельность диверсифицирована в части выдачи экспортного кредита и одновременно страхования либо данными видами деятельности будут заниматься различные организации.

Плюсом интегрированного агентства (кредитование и страхование) является экономия транзакционных издержек для предприятий и работа по принципу «одно окно». Недостатком – тот факт, что принятие риска при страховании и кредитовании может быть противоположным, что неизбежно приведет к конфликту интересов.

Совершенно справедливо мнение отдельных исследователей о том, что в на-

стоящее время в Республике Беларусь сложилась трехуровневая структура внешнеторгового финансирования: органы государственного управления – коммерческие банки – предприятия экспортеры-импортеры (Углов, 2009). Как страховое агентство БРУПЭИС «Белэксимгарант», так и до недавнего времени (до приобретения Сбербанком России) экспортно-импортный банк «БПС-Банк» оставались универсальными по своему статусу.

Экспортно-импортный банк либо экспортное кредитное агентство могут находиться в государственной собственности, имея возможность функционировать на коммерческой основе (например, Канадская корпорация развития экспорта, Эксимбанк США); они могут быть подотчетны министерству или парламенту (например, Корпорация финансирования и страхования экспорта Австралии), иметь смешанную форму собственности (испанское CESCE и др.). Однако важно еще раз подчеркнуть, что эти финансовые институты не нацелены конкурировать с коммерческими банками. В данном случае суть четырехуровневого механизма внешнеторгового финансирования заключается в том, что экспортные кредитные агентства выступают партнерами коммерческих банков, выдавая гарантии под экспортные либо импортные кредиты, страхуя кредиты либо принимая непосредственное участие в тех кредитных проектах, участие коммерческих банков в которых нецелесообразно.

В настоящее время в мировой практике проработан вопрос эффективности деятельности финансовых учреждений, занимающихся внешне-торговым финансированием. Так, в Болгарии до учреждения экспортного банка средний прирост экспорта составлял 4,7%, после – 18,3%; в Китае – 13,6 и 19,2% соответственно; в Хорватии: 4,6 и 15,2%; в Чехии:

8,0 и 15,3%; в Словакии: 9,2 и 19,1%. Финансовые инструменты коммерческих банков (аккредитив, факторинг, форфейтинг, лизинг и т. д.) позволяют брать на себя кредитные риски, связанные с внешнеторговыми операциями, при отсутствии необходимости прямого участия государства (Углов, 2009).

Полагаем возможным использовать в качестве одного из макроэкономических критериев при создании экспортного банка соотношение активов банковской системы страны к экспорту. Вместе с тем, поскольку динамика банковских активов и динамика экспорта имеют в основном различные причины, соотношение банковских активов и экспорта лучше рассматривать не как динамический показатель, а как показатель структуры и проводить межстрановые сопоставления на основе его значений.

По данным табл. 3 очевидно, что в постсоциалистических странах, где активно применяются различные формы внешнетор-

Таблица 3

**Соотношение банковских активов и экспорта стран Центральной и Восточной Европы в 2013 г.**

Страна	Активы банковской системы, млн долл. США	Экспорт товаров и услуг, млн долл. США	Активы банковской системы к экспорту товаров и услуг
Польша	450 636	242 469	1,9
Венгрия	138 905	118 428	1,2
Чехия	252 006	161 199	1,6
Словакия	79 094	90 821	0,9
Словения	52 858	35 842	1,5
Хорватия	69 229	24 851	2,8
Румыния	120 985	79 614	1,5
Болгария	58 227	37 260	1,6
Сербия (исключая Косово)	36 503	18 550	2,0
Босния и Герцеговина	15 929	5706	2,8
Албания	12 171	4530	2,7
Россия	1 695 880	594 797	2,9
Украина	152 236	83 158	1,8
Беларусь	40 123	43 871	0,9

*Источник.* Авторская разработка на основе исследований компании Raiffeisen Bank: CEE Banking Sector Report, May, 2014 (<http://www.rbinternational.com/eBusiness/services/resources/media/829189266947841370-NA-988671613168380133-1-2-EN.pdf>), а также данных Всемирного банка World Development Indicators (<http://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.CD>). Курс доллар/евро – 1,33 (средне-годовой курс ЕЦБ).

гового финансирования, совокупные банковские активы как минимум превышают объемы экспорта товаров и услуг, а в России и Хорватии превышение составляет 2,9 и 2,8 соответственно. Высокие значения указанного отношения в таких странах, как Албания, Босния и Герцеговина, Сербия, вероятнее всего, были связаны с активизацией кредитования в экономике в целом при небольшом объеме экспорта и не являются показательными в данном случае.

Активы банковской системы Республики Беларусь составляют лишь 90% экспорта товаров и услуг, что является самым низким показателем в выборке, наряду со Словакией. Такой доли может быть недостаточно для обеспечения действенного механизма специализации отечественных финансовых институтов на кредитовании внешнеторговых операций.

В этой связи полагаем, что создание экспортного банка должно сопровождаться привлечением иностранного капитала в данную сферу деятельности, в том числе созданием иностранных дочерних банковских структур для финансирования внешней торговли, что, с нашей точки зрения, в состоянии также понизить банковскую процентную ставку и удешевить привлекаемые банковские ресурсы.

### ***Финансовые методы стимулирования экспорта в контексте норм ВТО***

Основным документом в рамках ВТО, на который необходимо ориентироваться в первую очередь при осуществлении экспортного кредитования, является Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. В соответствии с Приложением 1 к данному соглашению, к запрещенным экспортным субсидиям относятся, в частности, предоставляемые правительствами прямые субсидии фирме или промышленности, обусловленные результатами экспорта<sup>21</sup>.

На практике это определение является ключевым в оценке действия норм Указа № 534. Однако, поскольку, в соответствии с подпунктом 3.1 пункта 3 Указа № 534, экспортный кредит в иностранной

валюте предоставляется по коммерчески ориентированным процентным ставкам (CIRRs) в соответствии с положениями Соглашения по официально поддерживаемым экспортным кредитам, разработанного странами – членами Организации по экономическому сотрудничеству и развитию<sup>22</sup>, а Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам признает действие Соглашения ОЭСР, то отнесение подобного механизма к запрещенному постоянно вызывает споры с международными надзорными органами.

Необходимо отметить и непоследовательное отношение международных регуляторов к практике финансового стимулирования экспорта. Дело в том, что, когда схема стимулирования экспорта, аналогичная схеме в рамках Указа № 534, применяется экспортно-импортным банком какой-либо страны (экспортным кредитным агентством), претензий со стороны ВТО значительно меньше или вообще нет. Частично объяснить данный факт можно тем, что в Указе № 534 четко прописано участие Министерства финансов и Совета Министров Республики Беларусь в реализации экспортного кредитования. Все же Эксимбанк (ЭКА) в данном случае не считается правительственной структурой.

Финансовая схема «кредит – нерезиденту» (в некоторой степени аналог нашего Указа № 466 наряду с предоставлением кредита организации-нерезиденту) не подпадает под определение субсидии в соответствии с Соглашением ВТО. Возможно, именно этот факт является основной причиной достаточно распространенного применения указанной схемы.

Пока Республика Беларусь не вступила в активную фазу переговорного процесса в рамках ВТО. Поэтому о том, какие методы стимулирования могут оказаться неприемлемыми для данной организации, мы знаем лишь условно. В этой связи весьма ценной оказывается помощь наших партнеров по ЕАЭС в осуществлении монито-

<sup>21</sup> Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. Центр экспертизы по вопросам ВТО ([www.wto.ru/ru/content/documents/docs/subskomp.doc](http://www.wto.ru/ru/content/documents/docs/subskomp.doc)).

<sup>22</sup> Arrangement on Officially Supported Export Credits. Organisation for Economic Co-operation and Development, Trade and Agriculture Directorate (<http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg%282014%291>).

ринга отечественного законодательства на предмет соответствия международным нормам, в том числе и ВТО.

**Рекомендации по применению отдельных практик в области стимулирования и поддержки экспорта в Республике Беларусь**

Положительный опыт стимулирования экспорта в США, ФРГ и других странах возможно использовать и в практике содействия экспорту в Беларуси. Перечислим наиболее значимые возможности.

1. По аналогии с практикой стимулирования в США предлагаем в нашей республике органам государственного управления не только вырабатывать 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 либо компенсации процентных ставок *не по предприятию, а по продукту*. Данная практика успешно зарекомендовала себя, в частности, в Канаде.

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 входили бы закупка продукции у промышленных предприятий и их последующая реализация за рубеж, а также функции консультирования и информирования иностранных потенциальных партнеров о белорусских экспортёрах.

5. По аналогии с США и ФРГ стоит усилить межведомственную координацию органов государственного управления за счет усиления роли Межведомственного совета по развитию экспорта. Важно привлекать к его работе большее число представителей неправительственных организаций, а также представителей мелкого, среднего бизнеса, руководителей предприятий частной формы собственности без ведомственной подчиненности, а также представителей научного сообщества.

6. С точки зрения практики применения норм международного права, необходимо 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. Преимущества проектного финансирования как метода стимулирования экспорта были описаны выше.

\* \* \*

Стимулирование и поддержка экспорта в настоящее время рассматриваются не как содействие в процессе реализации продукции, уступающей мировым аналогам по качеству, а как инструмент, призванный ускорить процесс реализации товаров и компенсировать повышенные расходы экспортёров при выходе на мировой рынок. Кроме того, важнейшим ориентиром в проведении стимулирующей экспортной политики является решение социальных вопросов, в частности поддержка занятости.

Опыт США и ФРГ свидетельствует о том, что в процесс стимулирования экспорта вовлечены коммерческие организации как государственной, так и частной формы собственности. Для развитых стран стимулирование экспортной деятельности не является источником получения «быстрых» прибылей, а представляет собой комплекс

долгосрочных мер по оказанию содействия, в первую очередь, развивающимся странам в создании необходимой инфраструктуры и последующему экспорту в эти страны продукции собственного производства.

Для Республики Беларусь стимулирование и поддержка экспорта приобретают особую значимость по трем важнейшим причинам:

1) обострение конкурентной борьбы на мировых товарных рынках, отход практики содействия экспорту многих стран от требований международных организаций;

2) низкая эффективность инвестирования в основной капитал промышленных предприятий республики, низкий рост валовой добавленной стоимости в промышленности, что требует дополнительного государственного участия, в том числе в области содействия экспорту предприятий промышленности;

3) высокая вероятность усиления конкуренции на рынках продукции обрабатывающей промышленности в рамках ЕАЭС.

Проведенное исследование выявило недостаточную эффективность некоторых действующих методов стимулирования экспорта, что, с нашей точки зрения, должно быть учтено при разработке последующих изменений в данном направлении. Обоснована возможность создания четырехуровневой системы стимулирования экспорта при участии иностранного капитала. Также сделаны рекомендации по возможному совершенствованию стимулирования и поддержки экспортеров в Беларуси с учетом опыта отдельных стран и требований международных организаций.

Полагаем, что настоящее исследование будет полезно органам государственного управления, иным заинтересованным организациям при разработке и реализации стимулирующей экспортной политики в Республике Беларусь.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (REFERENCES)

**Атаев А.В.** 2005. *Современные тенденции и направления государственной поддержки экспорта за рубежом и в России*. диссер. на соиск. уч.

ст. канд. экон. наук по спец. «Мировая экономика». Москва.

**Атаев А.В.** 2005. *Sovremennye tendentsii i napravleniia gosudarstvennoi podderzhki eksporta za rubezhom i v Rossii*. [Modern Trends and Directions of the State Export Promotion Abroad and in Russia]: disser. na soisk. uch. st. kand. ekon. nauk po spets. «Mirovaia ekonomika». Moscow.

**Волкова С.В.** 1993. *Федеральные и местные институты в системе государственного стимулирования экспорта США*: автореф. диссер. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук по спец. «Мировое хозяйство и международные экономические отношения». Москва.

**Volkova S.V.** 1993. *Federal'nye i mestnye instituty v sisteme gosudarstvennogo stimulirovaniia eksporta SShA*. [Federal and Local Institutions in the System of the State Export Promotion of the USA]: avtoref. disser. na soisk. uch. st. kand. ekon. nauk po spets. «Mirovoe choziaistvo i mezhdunarodnye ekonomicheskie otnosheniia». Moscow.

**Корден У.М.** 2002. Стратегическая внешне-торговая политика. *Панорама экономической мысли конца XX столетия*. Под ред. Д. Гринэуэй. СПб.: Экономическая школа. Т. 1. С. 328–350.

**Corden W.M.** 2002. *Strategicheskaiia vneshnetorgovaia politika*. [Strategic Trade Policy]. *Panorama ekonomicheskoi mysli kontsa XX stoletiiia*. Pod red. D. Grineuei. SPb.: Ekonomicheskaiia shkola. Vol. 1. P. 328–350.

**Пыхтин В.В.** 2004. *Формирование системы государственной поддержки российского экспорта продукции обрабатывающей промышленности*: диссер. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук по спец. «Мировая экономика». Москва.

**Pychtin V.V.** 2004. *Formirovanie sistemy gosudarstvennoi podderzhki rossiiskogo eksporta produktsii obrabatyvaiushchei promyshlennosti*. [Formation of the System of the State Promotion of Russian Manufactured Goods Exports]: disser. na soisk. uch. st. kand. ekon. nauk po spets. «Mirovaia ekonomika». Moscow.

**Углов В.В.** 2009. *Внешнеторговое финансирование в странах в период трансформации*: диссер. на соиск. уч. ст. канд. экон. наук по спец. «Мировая экономика». Минск.

**Uglov V.V.** 2009. *Vneshnetorgovoe finansirovanie v stranakh v period transformatsii*. [Foreign Trade Financing in the Countries in Transformation]: disser. na soisk. uch. st. kand. ekon. nauk po spets. «Mirovaia ekonomika». Minsk.

**Шапор М.А., Родыгина Н.Ю.** 2012. Стимулирование экспорта ведущих стран ЕС с учетом социально-экономического состояния импортеров. *Российский внешнеэкономический вестник*. № 5. С. 54–62.

**Shapor M.A., Rodygina N.Iu.** 2012. Stimulirovaniia eksporta vedushchikh stran ES s uchiotom sotsial'no-ekonomicheskogo sostoianiia importerov. [Export Promotion of the Leading EU Countries in View of the Socio-Economic Status of the Importers]. *Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik*. No 5. P. 54–62.

**Brander J., Spencer B.** 1984. Export Subsidies and International Market Share Rivalry. *NBER Working Paper Series*. No 1464.

**Corden W.M.** 1990. Strategic Trade Policy: How New? How Sensible? *World Bank Working Paper Series*. No 396.

**Dixit A., Grossman G.** 1984. Targeted Export Promotion with Several Oligopolistic Industries. *NBER Working Paper Series*. No 1344.

**Eaton J., Grossman G.** 1986. Optimal Trade and Industrial Policy under Oligopoly. *Quarterly Journal of Economics*. No 101(2). P. 383–406.

**Liang N.** 1990. *Beyond Import Substitution and Export Promotion: a New Typology of Trade Strategies with Empirical Verification and Policy Analysis*. Indiana University.

**Rajapatirana S.** 1993. Policy Recommendations for Export Promotion. *Estudios de Economia*. No 20(1). P. 1–25.

---

## STIMULATION OF INDUSTRIAL PRODUCTS EXPORT: EXPERIENCE OF FOREIGN COUNTRIES AND WAYS OF IMPROVEMENT IN BELARUS

Pavel Artsemyeu<sup>1</sup>

*Author affiliation:* <sup>1</sup> The Economy Research Institute of the Ministry of Economy of the Republic of Belarus (Minsk, Belarus).

*Corresponding author:* Pavel Artsemyeu (artemyevp@mail.ru).

**ABSTRACT.** The article deals with the main methods of stimulating exports of the products of the national industrial complex of the Republic of Belarus, as well as studying the experience of the United States and Germany in this sphere.

Analyzed are the main directions of the financial stimulating of the export. Substantiated were the insufficient efficiency of budget resources spending for export crediting state and the inefficiency of the compensation of the part of interest payments to a non-resident bank from the national budget.

There were given recommendations on improving the efficiency of the current and proposals for the implementation of the new forms of export promotion in the Republic of Belarus, given the experience of certain countries and international law standards

**KEYWORDS:** stimulation of export, export crediting, project financing, export-import bank, compensation of interest rate payments, international leasing, state programs abroad.

**JEL-code:** F13, F14, G28, O24.



*Материал поступил 16.06.2015 г.*