

СИСТЕМА СТИМУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

Ирина Точицкая*

СОДЕРЖАНИЕ

1. Введение	2
2. Классификация стимулов	2
3. Система поддержки экспорта в Беларуси	3
3.1. Финансовая поддержка	3
3.2. Налоговые льготы	6
3.3. Информационно-маркетинговая поддержка экспорта	7
4. Опыт и подходы отдельных стран к стимулированию экспорта	7
4.1. Интегрированные агентства	9
4.2. Разделенные экспортные кредитные агентства	11
4.3. Налоговые льготы	13
4.4. Занижение валютного курса	14
4.5. Агентства по продвижению экспорта	14
5. Выводы и рекомендации для Беларуси	15
Литература	17

Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ
WP/12/02



ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР ИПМ
исследования · прогнозы · мониторинг

ул. Захарова, 50 Б, 220088, Минск, Беларусь
тел./факс +375 17 210 0105
веб-сайт: <http://research.by/>
e-mail: research@research.by

© 2012 Исследовательский центр ИПМ

Позиция, представленная в документе, отражает точку зрения авторов и может не совпадать с позицией организаций, которые они представляют

* Ирина Точицкая – к.э.н., научный директор Исследовательского центра ИПМ, e-mail: tochitskaya@research.by.

1. ВВЕДЕНИЕ

Беларусь относится к малым открытым экономикам, сильно зависящим от состояния и перспектив развития экспорта и его конкурентоспособности. Если в 2008 г. отношение экспорта к ВВП составляло 54.8%, то в 2011 г. оно достигло 67.3% ВВП, и на внешние рынки было поставлено более 60% произведенной продукции. Несмотря на позитивную динамику прошедшего года, которая отчасти была обусловлена почти трехкратной девальвацией белорусского рубля, в развитии белорусского экспорта наблюдается ряд негативных тенденций, связанных с его товарной структурой, конкурентоспособностью и со степенью диверсификации, особенно на рынках стран вне СНГ. Правительство ставит на 2012 г. амбициозную цель доведения доли экспорта в общем объеме производства до 70%. Ее достижение требует с одной стороны повышения конкурентоспособности экспорта и его диверсификации за счет появления новых товаров и рынков сбыта, а с другой повышения эффективности системы стимулирования и поддержки экспорта в Беларуси как на макро-, так и на микроуровне, особенно экспортной активности малых и средних предприятий.

В связи с этим данная работа ставит своей целью изучение опыта содействия развития экспорта ряда стран (Япония, Южная Корея, Индия), достигших впечатляющих результатов его роста. Изложение построено следующим образом: во второй главе приведена классификация экспортных стимулов. В третьей главе рассматривается опыт и подходы отдельных стран к системе стимулирования и поддержки экспорта. В четвертой главе анализируется система содействия развитию экспорта Беларуси и даются рекомендации по ее совершенствованию. Последний раздел содержит выводы.

2. КЛАССИФИКАЦИЯ СТИМУЛОВ

Существует большое количество исследований, ставящих своей целью выявление экспортных стимулов, т.е. факторов которые оказывают влияние на решение предприятий начать поставлять свою продукцию или услуги за рубеж или расширить объемы экспорта. (Leonidou, Leonidas C 1995, Barker, T., Kaynak, E. 1995, Katsikeas, C., Piercy N 1993). В большинстве данных работ был сделан вывод о том, что экспортные стимулы играют важную роль при принятии решения в области интернационализации хозяйственной деятельности и являются важной движущей силой реализации экспортного потенциала. Как было установлено в самом общем виде стимулы подразделяются на внешние и внутренние (организационные), такая классификация позволяет понять, что преимущественно мотивирует предприятия к экспортной деятельности – внутренние характеристики и качества предприятия или же среда, в которой они функционируют. При этом если на первоначальных этапах основной упор был сделан на микроуровень, т.е. на внутренние стимулы – определенные менеджерские качества, внутренние ключевые компетенции предприятия, набор и наличие неиспользованных мощностей и т.д., то со временем не менее важная роль стала отводиться внешним, экзогенным для предприятия, стимулам, среди которых важную роль занимают государственные программы стимулирования экспорта. Экспортные стимулы также принято подразделять на проактивные – это побудительные мотивы, воздействующие на интересы фирм по развитию компетенций или возможностей на зарубежных рынках, и реагирующие – то, что вызывает у предприятий реакцию на неблагоприятные рыночные условия (например, насыщение внутреннего рынка). Поскольку, в конечном счете, экспорт предприятий стимулируется каждой из вышеназванных групп факторов и они действуют в комбинации друг с другом, все меры по стимулированию экспорта могут быть классифицированы согласно подходу, предложенному Albarran et al (1989)¹, как внутренние проактивные, внутренние реагирующие, внешние проактивные, и внешние реагирующие (internal/external and proactive/reactive) (см. табл. 1).

¹ Примеры различных стимулов см. также у Barker, T., Kaynak, E. (1992). An Empirical Investigation of the Differences between Initiating and Continuing Exporters, *European Journal of Marketing*, 26, 3, 27-36.

Классификация экспортных стимулов

Внутренние проактивные	Внешние проактивные
<ul style="list-style-type: none"> – Достижение экономии от масштаба – Определенные интересы/стремления/желания менеджеров – Продукция, обладающая уникальными характеристиками/свойствами – Наличие специфических конкурентных преимуществ – Потенциал для роста продаж – Необходимость достижения устойчивого развития и корпоративного роста 	<ul style="list-style-type: none"> – Стимулирование со стороны внешних по отношению к предприятию субъектов или организаций – Выявление привлекательных возможностей на внешних рынках – Обладание эксклюзивной информацией о внешних рынках – Поддержка экспорта со стороны государства
Внутренние реагирующие	Внешние реагирующие
<ul style="list-style-type: none"> – Возможность компенсировать сезонность в продажах продукции – Задействование неиспользуемых производственных мощностей – Застой/снижение продаж продукции на внутреннем рынке – Сокращение зависимости от/ориентации на внутренний рынок 	<ul style="list-style-type: none"> – Начало экспортной деятельности конкурентов на внутреннем рынке – Побуждение к экспорту за счет усиления конкуренции на внутреннем рынке – Благоприятный обменный курс – Сокращение внутреннего рынка – Получение заказа из-за границы

Источник: Leonidou Lionidas C. (1995) Export Business: An Empirical Investigation Journal of Applied Business Research. Vol 14, No2.

Долгое время считалось, что государство может оказывать влияние на экспортную деятельность предприятий преимущественно посредством внешних проактивных и в определенной степени за счет внешних реагирующих (поддержание благоприятного обменного курса) стимулов. Однако в последние годы растет понимание того, что государство может воздействовать также и на внутренние проактивные и внутренние реагирующие меры, воздействующие на формирование стратегий предприятий, координируя программы поддержки и стимулирования экспорта с системами государственной поддержки предпринимательства, и особенно с программами поддержки малого бизнеса, которому отводится все большая роль в наращивании экспорта стран, его географической и товарной диверсификации.

Программы стимулирования экспорта должны быть не только сфокусированы на таких классических формах содействия экспорту как страхование экспортных рисков, предоставление экспортных кредитов, налоговые льготы, но и направлены на устранение препятствий на пути развития бизнеса и ориентированы на имеющиеся у предприятий нужды, запросы и потребности в поддержке, и в частности на доступ к информации о спросе на зарубежных рынках и новых технологиях, процедурах и требованиях сертификации, на создании товаропроводящих сетей, на необходимости в подготовке/переподготовке кадров, повышении качества менеджмента на микроуровне. Понимание механизмов воздействия данных стимулов также важно с точки зрения правильного определения форм государственной поддержки для различных целевых групп, поскольку предприятия могут по-разному на нее реагировать. Например, малые и средние компании для начала и расширения экспортной деятельности нуждаются в мерах содействия отличных от тех, в которых заинтересованы крупные.

3. СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В БЕЛАРУСИ

3.1. Финансовая поддержка

Основными элементами системы стимулирования экспорта Беларуси является предоставление финансовой поддержки посредством экспортного кредитования и страхования экспортных рисков. В соответствии с указом президента №534 от 25.08.2006 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» данная поддержка предусматривает предоставление экспортных кредитов в иностранной валюте и российских рублях в соответствии с положе-

ниями Соглашения об официально поддерживаемых экспортных кредитах Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОСЭР). Экспортные кредиты предоставляются как резидентам Беларуси – организациям и физическим лицам, зарегистрированным в качестве индивидуальных предпринимателей, так и нерезидентам, включая иностранные банки.

Резиденты Беларуси могут получить кредит для:

- производства товаров, оказания услуг (работ),
- осуществления на территории иностранных государств инвестиций, связанных с созданием коммерческих организаций,
- приобретения в собственность товаров других резидентов для их передачи в лизинг организациям, не являющимся резидентами, включая иностранные банки,
- создания совместных предприятий и сборочных производств за рубежом. Данный пункт был внесен в перечень видов деятельности, попадающих под экспортное кредитование, указом президента №3 от 3.01.2011 «О внесении дополнений и изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534» в целях содействия наращиванию экспорта капитала белорусских предприятий за рубеж для создания совместных предприятий и сборочных производств.

Экспортные кредиты нерезидентам выдаются для оплаты за реализованные резидентами товары (работы, услуги).

В связи с отсутствием в Беларуси специализированного экспортно-импортного банка (Эксимбанка) за экспортным кредитом можно обратиться в любой банк страны. При этом в случае возникновения потерь банков от предоставления экспортных кредитов они могут быть компенсированы при условии страхования экспортных рисков с поддержкой государства. Страхование экспортных рисков с поддержкой государства в Беларуси осуществляется Белорусским республиканским предприятием экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант» по следующим направлениям:

- страхование риска неоплаты покупателем, поставленной ему продукции,
- страхование риска непогашения банковского кредита, выданного отечественному экспортеру/лизингодателю,
- страхование инвестиций юридических лиц в иностранных государствах от политических рисков,
- страхования убытков, связанных с невозможностью реализации экспортного контракта,
- страхование банковских гарантий (убытков, вследствие нарушения банком-эмитентом своих обязательств, связанных с выдачей банковских гарантий или исполнением аккредитивов),
- страхование экспортных банковских кредитов иностранным покупателям (риска непогашения кредита иностранному покупателю),
- страхование экспортных рисков по операциям, осуществляемых на условиях лизинга.

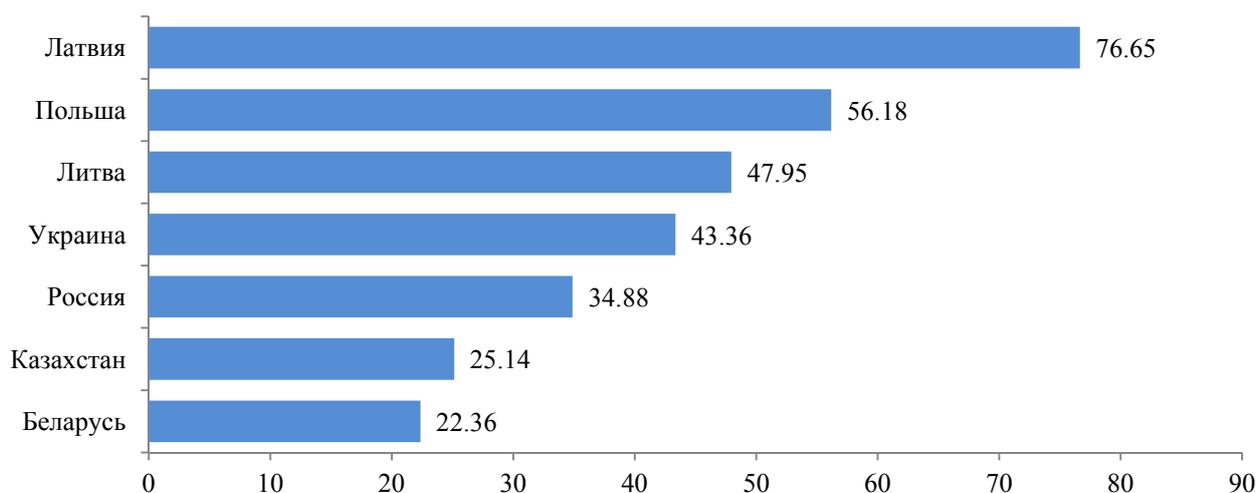
Для обеспечения выполнения «Белэксимгарант» своих обязательств ежегодно в республиканском бюджете выделяются средства для компенсации потерь банкам, предоставляющим экспортные кредиты. Решение о выплате компенсации принимается Советом Министров.

Несмотря на то что объем заключенных Белэксимгарантом договоров растет, а также увеличивается общий объем страхового покрытия по заключенным договорам, экспортное кредитование в Беларуси еще недостаточно развито. Согласно базе данных «Мировые торговые индикаторы» Всемирного банка, по застрахованному объему экспортных кредитов в процентах к их общему объему Беларусь находится на 153 месте в мире (табл.2). Причем у всех стран-соседей, а также партнеров по Таможенному союзу/Единую экономическому пространству, включая Россию, он значительно выше, за исключением Казахстана, показатель которого лишь немного лучше, чем у Беларуси.

Застрахованный объем экспортных кредитов в Беларуси

	Беларусь		Европа и Центральная Азия	Страны со средним уровнем дохода (низшая группа)	Страны со средним уровнем дохода (высшая группа)
	2005-2008	2006-2009/10	2006-2009/10	2006-2009/10	2006-2009/10
Экспортные кредиты (застрахованный объем USD млн (export credit – insured exposures))	5363.8	7387	25066.2	19629.3	26023.1
Экспортные кредиты (застрахованный объем в % к общему объему экспорта)	22.97	22.36	51.42	161.9	92.25

Источник: World Trade Indicators, World Bank.



Источник: World Trade Indicators, World Bank.

Рис. 1. Застрахованный объем экспортных кредитов в % к общему объему экспорта 2006-2009 гг.

В целях создания благоприятных условий для белорусского экспорта и стимулирования продаж на российском рынке 24 сентября 2009 года был подписан Указ Президента № 466, согласно которому в случае приобретения зарубежными покупателями белорусских товаров в кредит республиканский бюджет мог компенсировать часть процентов по нему, если он выдан банками государств, с которыми отсутствуют таможенный контроль и таможенное оформление. Льготные кредиты выдавались в 2009–2010 гг. на срок не более 5 лет. Действие данной меры было продлено в 2011 г., а потом и в 2012 г. указом президента от 16 января 2012 г. «О внесении изменений в Указ Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. №466» При этом в механизм компенсации было включено рефинансирование затрат, понесенных лизинговыми компаниями. С белорусской стороны агентом по выполнению договора был определен ОАО «Белпромстройбанк». С российской стороны льготным кредитованием товаров белорусского производства осуществляет Сбербанк, согласно договору, заключенному с Правительством Беларуси в 2009 г. Данная мера направлена в первую очередь на стимулирование инвестиционного экспорта в Россию, прежде всего грузовых автомобилей, седельных тягачей, троллейбусов, тракторов, кормоуборочной и зерноуборочной техники, т.е. на поддержку экспорта крупных предприятий.

В качестве меры финансовой поддержки экспорта в Беларуси также используется международный лизинг. В 2009 г. в соответствии с Постановлением Совета министров Беларуси от 19.11.2009 № 1505 ОАО «Промагролизинг» были предоставлены полномочия на создание и реализацию механизма международного лизинга по продвижению белорусской продукции

на внешние рынки, и с 2010 г. началась реализация проектов поставок белорусской техники на условиях лизинга. Компания работает с крупными и средними белорусскими предприятиями, занимающимися производством сельскохозяйственной, дорожной техники, лифтового оборудования, грузовых автомобилей и их деталей, а рядом приборостроительных заводов.

3.2. Налоговые льготы

К косвенным мерам поддержки экспортеров могут быть отнесены льготы по НДС и ряд льгот по ввозной таможенной пошлине. Данные льготы не направлены исключительно на поддержку белорусских экспортеров, но, несомненно, могут оказать положительное влияние на деятельность предприятий, воздействуя на их внутренние стимулы к экспорту.

НДС

Согласно Декрету Президента Республики Беларусь №16 от 13.06.2001, при импорте организациями и индивидуальными предпринимателями технологического оборудования и запасных частей к нему, для которых применяется ставка ввозной таможенной пошлины в размере 0%, предусматривается возможность предоставления рассрочки по уплате НДС сроком на один год с внесением ежемесячно 1/12 суммы начисленного налога. При этом не вводятся никакие ограничения по пользованию и распоряжению оборудованием.

Помимо этого в соответствии с Особенной частью Налогового Кодекса Беларуси от НДС освобождаются технологическое оборудование и запасные части к нему, предназначенные для реализации инвестиционных проектов:

- финансируемых, за счет внешних государственных займов,
- осуществляемых в рамках инвестиционных договоров между инвестором и Республикой Беларусь.

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

Таможенные пошлины

После вступления Беларуси в Таможенный союз основанием для предоставления льгот по уплате ввозной таможенной пошлины белорусским предприятиям и индивидуальным предпринимателям является трехстороннее Соглашение о едином таможенно-тарифном регулировании от 25.01.2008 г., а также решения Комиссии Таможенного союза №130 от 27.11.2009 г. «О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». Согласно Соглашению льготы по импортной пошлине могут быть предоставлены при ввозе товаров в качестве вклада иностранного учредителя в уставный капитал. Однако в соответствии с решением Комиссии Таможенного союза №130 эта льгота распространяется также и на резидентов, реализующих инвестиционные проекты. Порядок предоставления льготы определяется каждым из государств-участников Таможенного союза самостоятельно. В Беларуси порядок предоставления льгот по инвестиционным проектам, в том числе по уплате таможенной ввозной пошлины в отношении технологического оборудования определен Инвестиционным кодексом. Однако в целом, следует отметить, что для предприятий экспортеров ввозящих промышленное оборудование эта льгота не является значимой, в первую очередь потому, что по большинству товарных позиций данного вида оборудования ставки ввозной таможенной сейчас составляют 0%. Более важным является возможность декларирования крупного оборудования, поставляемого партиями, одним кодом ТН ВЭД, поскольку компоненты оборудования, если оно ввозится партиями поэтапно, классифицируются по 73-й группе ТН ВЭД, ставка пошлины по которой составляет 15%. В Беларуси согласно постановлению Государственного таможенного коми-

тета № 1117 от 23.11.2007 такая возможность предусмотрена, если компоненты ввозятся в срок, не превышающий одного года².

Большой интерес для стимулирования экспорта может представлять решение Комиссии Таможенного союза №130 «О едином таможенно-тарифном регулировании» (п. 7.1.11), согласно которому от ввозной таможенной пошлины могут освобождаться сырье и материалы, ввозимые для реализации инвестиционных проектов. Указанная льгота предоставляется, если «сырье и/или материалы не производятся (либо производятся в недостаточном для реализации инвестиционного проекта количестве) в государствах – участниках таможенного союза или, если производимые в государствах – участниках таможенного союза сырье и/или материалы не соответствуют техническим характеристикам реализуемого инвестиционного проекта»³. Следует отметить, что в Беларуси с 2005 г. уже имеется льгота, касающаяся ввоза сырья и материалов предприятиями для производства экспортной продукции. 23 августа 2005 г. был принят указ президента «Об отсрочке уплаты таможенной пошлины и налога на добавленную стоимость», согласно которому «при таможенном оформлении комплектующих, запасных частей, материалов и сырья, ввозимых в Республику Беларусь для изготовления экспортной продукции, в отношении которых подлежащие уплате суммы таможенных пошлин не превышают 10 процентов от их таможенной стоимости, таможенными органами, предоставляется отсрочка уплаты таможенной пошлины и налога на добавленную стоимость до шести месяцев»⁴. При этом, если указанные товары вывозятся за пределы Беларуси в составе готовой продукции в указанный срок, таможенная пошлина и НДС с них не взимается.

3.3. Информационно-маркетинговая поддержка экспорта

Информационная поддержка белорусских экспортеров осуществляется через Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен, который представляет предприятиям информацию по широкому кругу вопросов, касающихся внешнеэкономической деятельности, в том числе проводит маркетинговые исследования и семинары в рамках бизнес-образования, предоставляет информацию о тендерах, конкурсах и торгах в России, Украине, Казахстане, других странах СНГ, Европы, Африки, Азии, Америки. Реклама экспортного потенциала Беларуси и его информационная поддержка осуществляется через портал www.export.by.

4. ОПЫТ И ПОДХОДЫ ОТДЕЛЬНЫХ СТРАН К СТИМУЛИРОВАНИЮ ЭКСПОРТА

Поскольку подавляющее большинство стран, участвующих в мировой торговле являются членами ВТО, при предоставлении поддержки экспорту и его стимулировании они руководствуются Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам ВТО⁵. Данное Соглашение относит к запрещенным экспортным субсидиям, те из них, которые увязаны по закону или фактически в качестве единственного или одного из нескольких условий с результатами экспорта. Как свидетельствует информация, приведенная во Врезке 1 практически все налоговые и таможенные льготы, предоставленные экспортерам, могут быть отнесены к запрещенным экспортным субсидиям. В связи с этим в качестве одной из основных мер поддержки используется финансирование. При этом страны руководствуются Соглашением по официально поддерживаемым экспортным кредитам ОЭСР.

Врезка 1

Запрещенные экспортные субсидии согласно ВТО

Согласно Приложению 1 Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам к запрещенным экспортным субсидиям могут быть отнесены:	
(a)	Предоставление правительствами прямых субсидий фирме или промышленности, обусловленное результатами экспорта.
(b)	Программы, допускающие удержание валюты, либо любая подобная практика, которая влечет за собой

² http://tamagent.biz/INFO/Documents/2007/PGTK_117_2007.htm.

³ http://www.tsouz.ru/KTS/meeting11/Pages/kts11_130.aspx.

⁴ <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P30500391&p2={NRPA}>.

⁵ http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf.

- выплату премии при экспорте.
- (c) Внутренние транспортные и фрахтовые тарифы для экспортных отгрузок, устанавливаемые или взимаемые правительствами на более льготных условиях по сравнению с перевозками на внутреннем рынке.
 - (d) Предоставление правительствами или их организациями прямо или косвенно через правительственные программы импортных или отечественных товаров или услуг для использования в производстве экспортных товаров на условиях более благоприятных, чем условия предоставления аналогичных или непосредственно конкурирующих товаров или услуг для производства товаров для внутреннего потребления, если (применительно к товарам) такие условия являются более благоприятными, чем коммерческие условия, доступные для их экспортеров на мировом рынке.
 - (e) Полное или частичное освобождение от уплаты, уменьшение или отсрочка прямых налогов (налоги на заработную плату, прибыль, проценты, рентные поступления, роялти и другие формы дохода, а также налоги на недвижимость) или отчислений на социальное страхование, уплачиваемых или подлежащих уплате промышленными или торговыми предприятиями (отсрочка не приравнивается к налогам, если взимаются проценты), в связи с экспортом.
 - (f) Специальные вычеты, прямо связанные с экспортом или с результатами экспорта, превышающие вычеты, предоставленные в отношении производства для внутреннего потребления, которые применяются при расчете базы прямого налогообложения.
 - (g) Освобождение от уплаты или уменьшение косвенных налогов (налог на продажи, акцизы, налоги с оборота и на добавленную стоимость, франшизы, почтовый сбор, налог на передачу в собственность, на товарные запасы и оборудование, пограничные сборы и все прочие налоги, кроме прямых налогов и импортных сборов) в отношении производства и распределения экспортных товаров в большей мере по сравнению с налогами, которые взимаются с производства и распределения аналогичных товаров при продаже для внутреннего потребления.
 - (h) Освобождение от уплаты, уменьшение или отсрочка кумулятивных косвенных налогов (понимаются многоступенчатые налоги, взимаемые там, где нет механизма последующего кредитования налога, если товары и услуги, облагаемые налогом на одной стадии производства, используются на последующих стадиях производства) предварительной стадии на товары и услуги, использованные в производстве экспортных товаров, в большей мере, чем освобождение, уменьшение и отсрочка аналогичных кумулятивных косвенных налогов предварительной стадии на товары или услуги, использованные в производстве аналогичных товаров, продаваемых для внутреннего потребления; при условии, однако, что освобождение, уменьшение или отсрочка кумулятивных косвенных налогов предварительной стадии в отношении экспортных товаров может применяться даже, если такое освобождение, уменьшение или отсрочка не применяются к аналогичным товарам, продаваемым для внутреннего потребления, если кумулятивные косвенные налоги предварительной стадии взимаются с материалов, использованных в производстве экспортных товаров (с нормальными скидками на отходы). Толкование настоящей статьи осуществляется в соответствии с руководством по порядку потребления материалов в производственном процессе в Приложении II.
 - (i) Уменьшение или возврат импортных сборов (таможенные пошлины, прочие сборы и налоги, которые взимаются с импорта сверх тех, которые взимаются с импортного сырья и материалов, потребленных при производстве экспортной продукции (с нормальными скидками на отходы)); при условии, однако, что в конкретных случаях предприятие может использовать отечественные сырье и материалы в том же количестве и обладающие таким же качеством и характеристиками, как импортные сырье и материалы, в качестве их заменителя с целью воспользоваться этим положением, если импорт и соответствующие экспортные операции осуществляются в течение разумного периода времени, не превышающего два года. Толкование настоящей статьи осуществляется в соответствии с руководством по порядку потребления материалов в производственном процессе (Приложение II) и руководством по порядку вынесения определения в отношении системы возврата импортных сборов при замещении, как экспортных субсидий (Приложение III).
 - (j) Предоставление правительствами (или специальными институтами, контролируруемыми правительствами) программ гарантирования или страхования экспортных кредитов, программ страхования или гарантирования от увеличения стоимости экспортных товаров или программ страхования или гарантирования валютных рисков с использованием ставок премий, недостаточных для покрытия долгосрочных операционных расходов и убытков по этим программам.
 - (k) Предоставление правительствами (или специальными институтами, контролируемыми и/или действующими под руководством правительств) экспортных кредитов по ставкам ниже тех, которые они фактически должны уплачивать за использованные средства (или должны были бы уплатить при обращении к международному рынку капиталов для получения кредитов с тем же сроком погашения и другими кредитными условиями и выраженных в той же валюте, что и экспортный кредит), или уплата ими всех или части расходов, понесенных экспортерами или финансовыми учреждениями в связи с получением кредита в той мере, в какой они используются для обеспечения материальных преимуществ в области условий, на которых предоставляются экспортные кредиты.
- Условлено, однако, что если член является стороной международной договоренности по официальным экспортным кредитам, сторонами которой с 1 января 1979 г. являются, по крайней мере, двенадцать

	членов-учредителей настоящего Соглашения (или последующей договоренности, одобренной указанными членами), либо, если член применяет на практике положения о процентных ставках соответствующей договоренности, практика экспортного кредитования, отвечающая этим положениям, не будет рассматриваться как экспортная субсидия, запрещенная настоящим Соглашением.
(1)	Любые другие расходы за государственный счет, представляющие собой экспортную субсидию в смысле статьи XVI ГАТТ 1994

Источник: www.wto.ru/ru/content/documents/docs/subskomp.doc.

Как правило, финансирование экспорта осуществляется странами через специальные экспортные кредитные агентства (ЭКА), которые, как правило подразделяются на два типа:

- интегрированные – такие агентства занимаются как предоставлением кредитов и гарантий, так и страхованием. Например, такого рода агентства действуют в США, Канаде, Великобритании, Тайване,
- разделенные – предоставление кредитов и страхованием занимаются разные организации. Такой подход используют, например, Корея, Япония, Франция, Германия, Китай.

Как первый, так и второй подходы имеют свои плюсы и минусы. К преимуществам интегрированных ЭКА можно отнести синергический эффект, поскольку предприятиям может быть оказан целый комплекс, связанных с экспортной деятельностью услуг – предоставление кредитов и гарантий, страхование рисков, оказание консультационных услуг. Т.е. агентства работают по принципу одного окна, что способствует снижению издержек предприятий. Эффективность также повышается за счет того, что средства и сотрудники используются для выполнения нескольких задач, что ведет к экономии административных расходов. К основному недостатку такого подхода следует отнести возможность возникновения конфликта интересов, поскольку в интегрированных ЭКА объединяется страхование экспортных кредитов, которое является видом деятельности, предполагающим принятие рискованных решений, с предоставлением кредитов, которое по своей сути направлено на минимизацию риска. В связи с этим, как уже отмечалось ранее, ряд стран предпочитают, чтобы предоставлением экспортных кредитов и страхованием занимались разные организации.

4.1. Интегрированные агентства

Следует отметить, что, как показывает международный опыт, не существует такого понятия как типовое экспортное кредитное агентство, организация его деятельности зависит от условий конкретной страны и от задач по поддержке и стимулированию экспорта. Например, в США экспортным кредитным агентством является Экспортно-импортный банк (Эксимбанк) – государственный банк, осуществляющий поддержку экспортеров путем выдачи кредитов, как американским экспортерам, так и покупателям американских товаров, предоставления гарантий и оказания услуг по страхованию. К основным видам деятельности данного банка относятся:

- пре-экспортное финансирование – предоставление гарантий для получения экспортерами кредита в коммерческих банках на финансирование оборотного капитала, что расширяет для предприятий возможности доступа к денежным средствам, в том числе при наличии дебиторской задолженности;
- предоставление гарантий для кредитоспособных международных покупателей американских товаров и услуг, что, в свою очередь, позволяет им получать в коммерческих банках кредиты, которые в противном случае были бы недоступны, по приемлемым ставкам на срок от одного года до двух лет;
- предоставляет для международных покупателей экспортных товаров гарантии для получения ими лизингового финансирования в коммерческих банках для покупки американских товаров. Данные гарантии предоставляются в случае, когда без них получение кредитов невозможно или же процентные ставки по кредитам являются экономически невыгодными для предприятий;

- предоставление кредитов по фиксированным ставкам кредитоспособным международным покупателям (как из частного, так и государственного сектора) американских товаров и услуг;
- экспортное финансирование малого бизнеса.

Канадское Агентство развития экспорта (Export Development Canada) – в отличие от большинства экспортных кредитных агентств, которые используют для своей деятельности ежегодно выделяемые государственные ассигнования, данное финансово-кредитное учреждение располагает собственным капиталом и опирается в своей деятельности на коммерческие принципы, т.е. кредиты предоставляются под проценты, а при страховании взимается премия, инвестиционный отдел продает ценные бумаги и привлекает средства на мировых финансовых рынках. Основными видами деятельности Канадского Агентства развития экспорта являются:

- предоставление экспортных гарантий предприятиям-экспортерам для получения кредитов в обслуживающих их банках с целью а) финансирования работ, выполняемых в рамках экспортных контрактов, предполагающих многократные поставки, или связанных с ним запасов продукции; б) финансирования оборотного капитала для выполнения экспортных контрактов; в) покупки оборудования, а также другой связанной с экспортом деятельности;
- оказание поддержки предприятиям, желающим расширить свою деятельность за счет осуществления инвестиций за пределы Канады;
- финансирование домилицированных за рубежом товарных запасов, в том случае если они представляют собой готовую продукцию, на которую экспортер имеет свободный правовой титул;
- высвобождение оборотных средств за счет использования векселей под иностранную дебиторскую задолженность;
- предоставление гарантий экспортерам для получения кредитов в коммерческих банках. Как правило гарантии покрывают 75% от объема кредита, но они могут составлять и 100%, если канадские компании осуществляют инвестирование за рубежом или планируют установить производственные линии в зарубежных филиалах;
- покупка векселей, выданных экспортеру зарубежным покупателем канадской продукции, что позволяет ускорить доступ предприятиям к денежным средствам;
- предоставление займов или же открытие кредитных линий зарубежным покупателям экспортных товаров;
- предоставление гарантий зарубежным покупателям экспортных товаров для получения ими кредитов в своих банках для покупки канадских товаров;
- финансовое сопровождение крупных проектов (консультации, финансирование, технические ноу-хау);
- предоставление кредитов, со-финансирования или гарантий экспортоориентированным канадским компаниям;
- оказание поддержки малым предприятиям-экспортерам.

Корпорация финансирования и страхования экспорта Австралии (EFIC) – экспортное кредитное агентство, осуществляющее свою деятельность на коммерческой основе, исходя из принципов самофинансирования, и подотчетное Министерству торговли и парламенту Австралии. Его задачей является восполнение так называемого «провала рынка», а именно, работа в том сегменте предоставления кредитов или оказания услуг по страхованию, где возможности коммерческого сектора ограничены или недостаточны для того чтобы оказать поддержку экспортерам австралийской продукции. Таким образом, Корпорация является не конкурентом частных коммерческих банков и страховых организаций, а дополняющим их государственным агентством. Все обязательства данного ЭКА перед третьими сторонами гарантируются государством. Корпорация финансирования и страхования экспорта Австралии осуществляет следующие виды деятельности:

- предоставление гарантий предоплаты зарубежным покупателям австралийских товаров, для того чтобы они могли сделать авансовый платеж предприятию-экспортеру до получения от него товаров или услуг;
- предоставление зарубежному покупателю австралийских товаров и услуг гарантийных обязательств выполнения всех условий контракта (облигаций, гарантирующих заказчику возмещение убытков при невыполнении подрядчиком своих обязательств);
- предоставление договорных облигаций, защищающих зарубежных покупателей австралийских товаров и услуг от потерь, если после исполнения контракта обнаружится, что товары или услуги не отвечают условиям договора;
- предоставление облигаций для предприятий, экспортирующих товары и услуги в США, поскольку для работы на этом рынке поставщики, как правило, должны иметь облигации с гарантией от зарегистрированного США эмитента данных облигаций. Облигации с гарантией должны покрывать до 100% стоимости экспортного контракта в качестве гарантии выполнения их обязательств;
- предоставление зарубежным покупателям австралийской продукции прямых кредитов, которые поступают непосредственно на счет компании-экспортера, осуществляющего поставку товара;
- предоставление гарантий банку зарубежного покупателя для выдачи кредита на покупку австралийской продукции. При этом в качестве условия может быть оговорено, что сумма кредита непосредственно переводится на счет австралийской компании-экспортера;
- предоставление гарантии документарного аккредитива банку, в котором обслуживается австралийская компания-экспортер;
- предоставление австралийским компаниям-экспортерам гарантий относительно изменений валютного курса;
- предоставление малым и средним фирмам-экспортерам гарантий для получения в своем банке кредитов на оборотный капитал;
- страхование гарантий предоплаты, предоставление гарантий (страхование) документарных аккредитивов, страхование экспортных платежей, страхование от политических рисков.

4.2. Разделенные экспортные кредитные агентства

Примером разделенных экспортных кредитных агентств может служить Экспортно-импортный банк Кореи, оказывающий поддержку экспортерам путем выдачи кредитов и гарантий и Корейская корпорация страхования экспорта. Экспортно-импортный банк Кореи – государственное агентство экспортного кредитования, которое помимо поддержки экспортеров отвечает за два государственных фонда (Фонд экономического развития и кооперации и Корейскую официальную программу помощи в целях развития). В отличие от рассмотренных выше экспортных кредитных агентств Экспортно-импортный банк Кореи больше вовлечен в выдачу прямых кредитов корейским предприятиям, участвующих во внешнеторговых операциях. К основным услугам данного агентства относятся:

- выдача кредитов на срок два года и более корейским экспортерам инвестиционных товаров, таких как корабли, промышленное оборудование, энергетическое оборудование) и установки, При этом обращение к Эксимбанку предполагает, что кредит предоставляется на длительные сроки и его объем больше, чем обычно предлагает коммерческий банк;
- предоставление прямых кредитов зарубежному покупателю корейской продукции;
- выдача краткосрочных кредитов (до двух лет) корейским малым и средним предприятиям-экспортерам;
- реализация программы выдачи межбанковских экспортных кредитов, а именно, открытие кредитных линий иностранным банкам для выдачи кредитов зарубежным предпри-

иятиям на покупку корейских товаров, подтвержденные аккредитивы Эксимбанка в дополнение к обязательствам зарубежного банка;

- экспортный и импортный факторинг;
- открытие импортного аккредитива для корейских компаний, импортирующих товары для производства экспортной продукции (в случае краткосрочных экспортных контрактов);
- переучет торговых векселей с целью предоставления корейским коммерческим банкам валюты для выдачи экспортных кредитов;
- предоставление инвестиционных кредитов корейским компаниям, осуществляющим инвестиции за рубежом;
- выдача кредитов корейским импортерам для покупки инвестиционных и высокотехнологичных товаров, своевременная поставка которых является очень важной для национальной экономики;
- выдача гарантий корейским или иностранным банкам для предоставления ими кредитов как корейским экспортерам, так и зарубежным покупателям корейских товаров.

В свою очередь, Корейская корпорация страхования торговли была создана правительством Кореи в 1992 г. для осуществления программ экспортного и импортного страхования. В 2009 г. Корпорация предоставляла страховое покрытие 32% от общего объема экспорта страны, к ее основным услугам относятся:

- страхование краткосрочных экспортных кредитов и выдаваемых банком аккредитивов;
- страхование кредитов, выданных корейскими или зарубежными банками импортерам корейской продукции;
- страхование сельскохозяйственной продукции, а также продукции рыбоводства и животноводства от невозможности выполнения контракта, колебания цен на мировых рынках;
- предоставление гарантий по предотгрузочным экспортным кредитам. Эта услуга в первую очередь направлена на помощь малым и средним предприятиям, которым, как правило, сложно получить кредит банка на осуществление экспортных операций;
- предоставление гарантий по послеотгрузочным экспортным кредитам
- средне- и долгосрочное страхование предотгрузочных экспортных кредитов в случае, если расчетный период по контракту превышает два года.
- средне- и долгосрочное страхование коммерческих экспортных кредитов по сделкам превышающим два года;
- средне- и долгосрочное страхование кредитов, выданных зарубежному покупателю корейской продукции;
- страхование процентного риска, данный продукт предназначен для банков, которые попадают под средне- и долгосрочное страхование кредитов, выданных зарубежному покупателю корейской продукции;
- страхование иностранных инвестиций и строительных работ за рубежом;
- страхование экспортных облигаций.

Экспортно-импортный банк Китая – государственное экспортное кредитное агентство, созданное в 1994 г. с целью оказания поддержки экспорта механического и электронного оборудования, новых и высокотехнологичных продуктов китайских предприятий. К основным видам деятельности Эксимбанка относятся:

- предоставление средне- и долгосрочных кредитов зарубежным покупателям экспортной продукции, технологий и услуг;
- предоставление кредитов китайским предприятиям для финансирования экспорта механического и электронного оборудования, комплектов оборудования, новых и высокотехнологичных товаров, а также оказания услуг. Кредиты предоставляются, когда необходимо получение большого объема средств, и срок погашения является длительным. Данные кредиты являются для банка некоммерческим, средства для их выделения

поступают банку из государственного бюджета. Выделение кредитов тесно связано с государственной промышленной, внешнеэкономической, денежно-кредитной политиками;

- предоставление импортных кредитов зарубежным покупателям китайских экспортных товаров;
- предоставление услуг торгового финансирования (аккредитивов, банковских гарантий, форфейтинг, факторинг и т.д.);
- предоставление гарантий по кредитам;
- предоставление льготных кредитов китайского правительства. Данные кредиты выдаются по указанию китайского правительства и по своей природе являются официальной помощью правительствам стран, реализующих проекты в области промышленности и строительства инфраструктуры, а также проектов, имеющих социальную направленность. В рамках программы предоставления льготных кредитов может финансироваться закупка китайского оборудования, товаров и услуг;
- получение кредитов министерством финансов от имени китайского правительства от иностранных правительств и международных финансовых организаций.

Агентством, занимающимся страхование внешнеэкономических операций, является Китайская корпорация страхования экспорта и кредитов (SINOSURE), созданное в 2001 г. с целью поддержания экспорта высокотехнологичной продукции и товаров с высокой долей добавленной стоимости. Для создания современного финансового учреждения особое внимание уделялось подбору кадров, в связи с чем треть сотрудников имеют опыт работы в финансовых учреждениях за границей. Капитал Корпорации сформирован за счет Фонда риска страхования экспортных кредитов в соответствии с государственным бюджетом. Основными услугами, предлагаемыми корпорацией являются:

- краткосрочное страхование экспортных кредитов (пред- и постотгрузочных) от коммерческих и политических рисков;
- средне- и долгосрочное страхование экспортных кредитов, в первую очередь, с целью поддержки китайских экспортеров электроники, высокотехнологичных товаров, а также продукции с высокой долей добавленной стоимостью. Такого рода страхование также направлено на поддержку банков, выдавших кредиты китайским предприятиям-экспортерам;
- страхование инвестиций, сделанных китайскими компаниями за рубежом;
- предоставление финансовых (гарантий по комплексным кредитам, гарантии по кредиту поставщика, гарантии по финансированию проектов) и нефинансовых гарантий (заявочных гарантий, облигаций, гарантирующих возмещение убытков при невыполнении подрядчиком своих обязательств, гарантий предоплаты и т.д.);
- проведение анализа страновых рисков;
- подготовка отчетов по выдаваемым в мировой экономике кредитам на промышленно-торговую деятельность.

4.3. Налоговые льготы

Следуя положениям Соглашения по субсидиям и компенсационным мерам ВТО относительно запрещенных экспортных субсидий (см. Врезку 1), большинство стран не использует стимулирование экспорта при помощи освобождения/сокращения прямых и косвенных налогов. Вместе с тем, достаточно широко распространены меры не прямой поддержки, направленные на стимулирование притока прямых иностранных инвестиций, осуществления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР), применение ускоренной амортизации, создание зон свободной торговли и технопарков. Например, с 1981 г. Корея перешла от секторально-ориентированной поддержки экспорта к функционально-ориентированной, сделав упор на налоговое стимулирование притока прямых иностранных инвестиций, НИОКР и разработку новой продукции.

4.4. Занижение валютного курса

Данный метод использовался рядом стран, в частности, Китаем и Кореей, которая отказалась от него в феврале 1980 г.

4.5. Агентства по продвижению экспорта

Агентства по продвижению экспорта - это, как правило, государственные организации, в задачи которых входит предоставление помощи предприятиям в преодолении мотивационных, информационных, операционных барьеров на пути экспорта. Они оказывают следующие виды услуг: 1) формирование имиджа страны (рекламирование, промо-акции); 2) оказание услуг по поддержке экспорта (проведение семинаров и тренингов для экспортеров, техническая поддержка, развитие потенциала, особенно в области соблюдения нормативных требований, вопросов финансирования торговли, логистики, таможенных процедур, упаковки); 3) маркетинг (участие в выставках и ярмарках, организация поездок делегаций экспортеров и импортеров с последующим оказанием услуг зарубежными представительства); и 4) исследование и обобщение данных о конъюнктуре рынка (рыночные обзоры общего характера, а также на уровне секторов/отраслей и предприятий, оперативная информация на веб сайте об экспортных рынках, база данных об экспортерах и импортерах)⁶.

Как показывают исследования, проведенные по 103 развитым и развивающимся странам, агентства по продвижению экспорта оказывают статистически значимое влияние на его рост⁷. Каждый доллар в бюджете данных агентств способствует увеличению экспорта на 100 USD в странах Европейского экономического пространства, на 70 USD – в Латиноамериканских и карибских странах, 5 USD – в странах ОЭСР⁸.

С точки зрения воздействия на расширение экспорта наибольшую эффективность показывают агентства у которых:

- бюджет сформирован в основном из государственных средств, но при этом в правлении которого присутствует частный бизнес;
- особое внимание уделяется не столько поддержке экспорта в целом, сколько нетрадиционного для страны экспорта, а также определенных секторов (промышленности, высокотехнологичных производств и т.д.), а также крупных и средних предприятий, и в частности тех, которые еще не вовлечены в экспортную деятельность или у которых она незначительна;
- имеются представительства за рубежом.

По видам услуг, оказываемых Агентствами по продвижению экспорта, наиболее эффективным с точки зрения его роста были расходы на оказание услуг по поддержке экспорта (проведение семинаров и тренингов для экспортеров, техническая поддержка, развитие потенциала, особенно в области соблюдения нормативных требований, вопросов финансирования торговли, логистики, таможенных процедур и т.д.). Помимо этого эмпирически доказана положительная связь между ростом экспорта и объемом средств, потраченных на поддержку действующих уже много лет предприятий, обладающих экспортным потенциалом. Интересным является тот факт, что наличие зарубежных представительств положительно сказывается на увеличении экспорта в развитых странах и отрицательно – в развивающихся, т.е. последним, возможно, необходимо тщательно изучать и перенимать опыт работы первых⁹.

⁶ Lederman, D., Olarreaga, M., Payton, L. (2007). Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't, *World Bank Working Paper*, WPS4044.

⁷ Lederman, D., Olarreaga, M., Payton, L. (2010). Export promotion agencies: do they work? *Journal of Development Economics*, 91, 2, 257-265.

⁸ Lederman, D., Olarreaga, M., Payton, L. (2007). Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't, *World Bank Working Paper*, WPS4044.

⁹ Lederman, D., Olarreaga, M., Payton, L. (2007). Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't, *World Bank Working Paper*, WPS4044.

5. ВЫВОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ БЕЛАРУСИ

Как показывает международный опыт, существующие в настоящее время системы поддержки экспорта ориентированы не на предоставление субсидий, финансовой помощи или проведение прямых выплат. Они в первую очередь нацелены на оказание финансовой поддержки экспортерам посредством схем выдачи гарантий, страхование рисков, предоставление кредитов, способствующих успешному продвижению национальных товаров и услуг на зарубежные рынки. В условиях высококонкурентной среды международных рынков для того чтобы преуспеть предприятиям-экспортерам необходимо не только производить конкурентоспособные товары и услуги, но и опираться на помощь со стороны государства в виде адекватного покрытия рисков и разнообразных схем финансирования. К сожалению, страхование экспортных кредитов частным сектором и тот финансовый инструментарий (гарантии и кредиты), который он использует, зачастую не в полной мере соответствует потребностям экспортеров. В связи с этим развитые, развивающиеся страны, переходные экономики и возникающие рынки, например, Индия, Бразилия, широко используют различные схемы государственного кредитования и страхования экспорта, создавая для этих целей экспортные кредитные агентства, которые является не только инструментом поддержки экспортеров, но и средством проведения государственной торговой, финансовой и промышленной политик посредством:

- обеспечения доступа к финансированию как посредством прямого кредитования экспортеров и в ряде случаев их партнеров, так и предоставление гарантий, расширяющих для предприятий, ориентированных на внешние рынки, возможности получения кредитов от банковского сектора;
- предоставления защиты от коммерческих и политических рисков, дающей экспортерам возможность чувствовать себя уверенно на зарубежных рынках и защищающая их от потерь;
- обеспечения доступа к информации о зарубежных партнерах и рынках, в частности, касающейся возможности получения кредитов и гарантий от зарубежных экспортных кредитных агентств под закупку продукции, необходимой для производства, в том числе экспортных товаров;
- обеспечения доступа предприятий к специальным экспертным знаниям, поскольку в экспортных агентствах работают высококлассные специалисты в области внешней торговли и торгового финансирования;
- проведения обучающих семинаров и тренингов как для предприятий-экспортеров, так и для работников коммерческих банков по вопросам финансирования торговли;
- предоставление набора страховых и финансовых услуг отечественным экспортерам сопоставимого с теми, которые получают ориентированные на внешние рынки предприятия в других странах.

Следует отметить, что в Беларуси не наблюдается системного подхода у созданию экспортного кредитного агентства. Фактически, если исходить из концепции отдельного кредитного агентства, в стране функционирует только один его элемент - страхование экспортных рисков с поддержкой государства, осуществляемое Белорусским республиканским предприятием экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». При этом спектр оказываемых им услуг меньше, чем у аналогичных ЭКА за рубежом.

Как уже отмечалось ранее, в Беларуси отсутствует специализированный экспортно-импортный банк (Эксимбанка) и за кредитом экспортеры должны обращаться в любой банк страны. Таким образом, существующая в стране система финансовой поддержки экспорта не только ограничивает возможности доступа ориентированных на внешние рынки белорусских предприятий к кредитным ресурсам, особенно в случае необходимости получения большого объема средств с длительными сроками погашения, но и не способствует продвижению белорусской продукции за рубеж через выдачу иностранным покупателям данной продукции прямых кредитов или предоставление разного рода гарантий, облегчающие возможность получения ими финансирования в коммерческом банке для приобретения белорусской продук-

ции. Следует отметить при этом, что система государственных экспортных гарантий в Беларуси развита очень незначительно.

К недостаткам существующей системы поддержки экспорта в Беларуси, и в том числе финансовой, следует отнести тот факт, что она практически не охватывает малый и средний бизнес, удельный вес которого в общем объеме экспорта занимал в 2010 г. 37,9% и 6% соответственно. Данные предприятия в большей степени, чем крупные фирмы испытывают сложности с доступом к финансированию и страхованию экспортных рисков. Для них большой проблемой является предоставление кредитов на короткие сроки (1-2 года), при том что окупаемость инвестиционного проекта, как правило, в среднем составляет 3-5 лет. При выделении заемных средств коммерческими банками на сумму более 10 тыс USD, для малых и средних предприятий барьером в получении кредита является необходимость предоставления ликвидного залогового обеспечения (зачастую на 30% больше суммы кредита). К тому же процедура его получения является для малых и средних предприятий (МСП) сопряжена с подготовкой большого количества документов, и соответственно с высокими издержками, что, несомненно, сдерживает возможности развития их экспортного потенциала. Именно поэтому экспортные кредитные агентства многих стран имеют специальные схемы кредитования и оказания финансовых услуг для малых и средних предприятий (МСП), которые включают экспортное страхование, предоставление гарантий, ускоренные процедуры подачи заявок, информационные программы и другие продукты.

Таким образом, как показал проведенный в контексте мирового опыта анализ мер поддержки экспорта в Беларуси, они являются некомплексными и недостаточными для эффективной поддержки ориентированных на внешние рынки предприятий. К основным направлениям улучшения системы поддержки экспорта можно отнести:

- Формирование четкой концепции отдельного экспортного агентства и определение его структуры, включающей как государственную организацию занимающуюся предоставлением кредитов и гарантий, так и страхованием.
- Создание в рамках отдельного экспортного агентства государственного экспортно-импортного банка (Эксимбанка) Беларуси, который бы выступал не конкурентом частных коммерческих банков и страховых организаций, а дополняющим их государственным агентством. Функции и услуги, предоставляемые Эксимбанком Беларуси должны быть аналогичны тем, которые возложены на аналогичные агентства за рубежом (см. главу 4).
- Расширение в соответствии с международной практикой перечня услуг страхования экспорта, предоставляемых Белорусским республиканским предприятием экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант»;
- Создание специальных схем экспортного кредитования и страхования малых и средних предприятий-экспортеров, а также разработка системы предоставления им экспортных гарантий. Для этого в структуре «Белэксимгаранта» и Эксимбанка должны быть созданы отделы для работы с МСП, которые также бы предоставляли данным предприятиям информационные и консультационные услуги;
- особое внимание уделяется не столько поддержке экспорта в целом, сколько нетрадиционного для страны экспорта, а также определенных секторов (промышленности, высокотехнологичных производств и т.д.), а также крупных и средних предприятий, и в частности тех, которые еще не вовлечены в экспортную деятельность или у которых она незначительна.
- Национальному центру маркетинга и конъюнктуры цен, который фактически выполняет в Беларуси функции агентства по продвижению экспорта, целесообразно в целях повышения эффективности работы уделить особое внимание вопросам технической поддержки и развитию потенциала предприятий-экспортеров, особенно в области соблюдения нормативных требований, вопросов финансирования торговли, логистики, таможенных процедур. Поскольку, как показывает международный опыт, именно данные услуги оказываются более эффективными с точки зрения поддержки экспорта.

ЛИТЕРАТУРА

- Albaum, G., Strandskov, J., Duerr, E. (1998). *International Marketing and Export Management*, Addison-Wesley, New York.
- Barker, T., Kaynak, E. (1992). An Empirical Investigation of the Differences between Initiating and Continuing Exporters, *European Journal of Marketing*, 26, 3, 27-36.
- Cavusgil, S.T., Zou, S. (1994). Marketing Strategy -Performance Relationship: An Investigation of the Empirical link in Export Market Ventures, *Journal of Marketing*, 58, January, 1-21.
- Cooper, R., Kleinschmidt, E., (1985). The Impact of Export Strategy on Export Sales Performance, *Journal of International Business Studies*, 16, 1 (Spring), 37-55.
- Katsikeas, C., Piercy N. (1993). Long-Term Export Stimuli and Firm Characteristics in a European LDC, *Journal of International Marketing*, 1, 3.
- Koh, A.C. (1991). Relationships among Organisational Characteristics, Marketing Strategy and Performance, *International Marketing Review*, 8, 3, 46-60.
- Lederman, D., Olarreaga, M., Payton, L. (2007). Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't, *World Bank Working Paper* WPS4044.
- Lederman, D., Olarreaga, M., Payton, L. (2010). Export Promotion Agencies: Do They Work? *Journal of Development Economics*, 91, 2, 257-265.
- Leonidou, L. (1995). Export Stimulation Research: Review, Evaluation and Integration, *International Business Review*, 4, 2.
- Morrison, A., Roth. K. (1992). A Taxonomy of Business Level Strategies in Global Industries, *Strategic Management Journal*, 13, 6, 399-418.
- OECD Officially Supported Export Credits and Small Exporters.
- Shoham, A. (1998). Export Performance: A Conceptualisation and an Empirical Assessment, *Journal of International Marketing*, 6, 3.
- Styles, C., Ambler, T. (1994). Successful Export Practice: The UK Experience, *International Marketing Review*, 11, 6, 23-47.
- Zou, S., Cavusgil, T. (1996). Global Strategy: A Review and an Integrated Conceptual Framework, *European Journal of Marketing*, 30, 1, 52-71.