
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА – ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ж.В. Бобровская

Ключевые слова: экспортеры, экспортный кредит, национальные экспортные кредитные агентства, экспортный коммерческий кредит, экспортный банковский (финансовый) кредит, внешние риски, страхование экспортных кредитов, внешнеторговое финансирование, государственное страхование экспорта

В подавляющем большинстве развитых стран государство в лице правительства и центральных банков реализует в рамках внешнеторговой политики мощную систему протекционистских мер, оказывающих правовую, финансовую, страховую, гарантийную и другую поддержку отечественных экспортеров. Приоритетным направлением развития системы поддержки экспортоориентированных предприятий, проектов и программ в международной практике является прямое участие государства как важнейшего субъекта внешнеэкономических отношений.

В настоящее время более 80% внешнеторговых операций и сделок во всем мире осуществляется посредством схем и механизмов внешнеторгового финансирования (торгового финансирования), основным и наиболее эффективным инструментом которого считается экспортный кредит, являющийся разновидностью международного кредита. Экспортный кредит в самом широком современном понимании – это кредит, предоставленный в международной торговле экспортерами, банками, фирмами, государством, национальными экспортно-кредитными агентствами, специализированными небанковскими кредитно-финансовыми организациями и другими субъектами внешнеэкономической деятельности страны-экспортера, импортером через банк импортера с целью кредитования закупки ими в стране кредитора товаров, а также финансирования и реализации приоритетных для страны-экспортера проектов и программ. Существенным условием кредитования экспорта является обязательное экспортное страхование.

Экспортный кредит может выступать в двух основных видах: коммерческого экспортного кредита и банковского (финансового) экспортного кредита (кроме данных видов поддержки экспорта в международной практике реализуются схемы рефинансирования кредитов, компенсации процентных ставок, проектное финансирование, «связанное» финансирование, прямые зарубежные займы, портфельные инвестиции в других странах и др.). Наиболее актуальным в условиях переходного периода, в особенности малых открытых экономик (каковой и является экономика Республики Беларусь – около 60% ВВП составляет экспорт) является кредит покупателю отечественных товаров (экспортное банковское финансовое кредитование) как эффективный способ продвижения белорусских товаров на внешние рынки. Необходимо отметить, что непременным условием данного вида кредитования внешнеэкономической торговой деятельности экспортеров является страхование данных сделок через национальные экспортно-кредитные агентства (НЭКА) в рамках государственного гарантирования.

В международной практике сложилась и успешно функционирует институциональная структура финансовых посредников, осуществляющих свою деятельность по оценке, управлению и минимизации всех видов рисков при экспортном кредите:

– частные страховые компании и экспортно-кредитные агентства, которые страхуют (финансируют) экспортные кредиты от своего имени и за свой счет;

– наднациональные объединения и ассоциации, которые объединяют специализированные

страховые компании разных стран мира, но непосредственно финансированием не занимаются, а вырабатывают общие международные правила, условия и механизмы страхования различных рисков при экспортном кредитовании;

– государственные национальные экспортно-кредитные и страховые агентства, специализирующиеся на финансовой, страховой и кредитной поддержке национальных экспортеров.

В международной практике НЭКА являются чаще всего государственными институциональными структурами, которые осуществляют кредитование, финансирование и страхование экспортных сделок либо специализируются исключительно на предоставлении гарантий и страховании экспортных кредитов. Это всемирно известные и надежные компании EULER-Hermes (Германия), OeKB (Австрия), EGAP (Чехия), KUKE (Польша) и др. Государственная поддержка экспорта оправдана в случаях:

– другая форма страховой, кредитной и финансовой поддержки не может быть применена (неразвитый рынок страховых услуг, финансирование стратегических отраслей экономики либо единичных высокорисковых и крупных внешнеэкономических сделок и др.);

– контрагентами являются резиденты развивающихся стран;

– политические, страновые, коммерческие и суверенные риски государства-контрагента настолько велики, что не могут быть покрыты без участия государства.

Экономический механизм участия уполномоченных государством НЭКА в поддержке экспорта характеризуется прежде всего строгими требованиями, процедурами и специфическими инструментами осуществления их участия во внешнеэкономической и торговой деятельности государства, что соответствует экономической логике, международной практике и целям общегосударственной политики той или иной страны. Основными условиями, как правило, являются: удельный вес иностранного инвестора в стоимости экспортного товара страны-кредитора не должен быть более 50%, авансовый платеж должен быть не менее 15% стоимости экспортируемого товара, погашение кредита осуществляется 2 раза в год (1 раз в полгода), устанавливаются «каникулы» на выплату суммы основного долга на 6–12 месяцев, обязательное страхование сделки НЭКА, запрет на кредитование и финансирование военно-промышленного

комплекса; страхуются и финансируются риски по крупным, жизненно важным для государства проектам и программам, имеющим приоритетное значение для страны, возможность кредитования и финансирования продукции, бывшей в употреблении страны-экспортера, возможность прямой кредитной поддержки предприятий среднего и малого бизнеса. Стратегической целью государственных НЭКА является кредитная и финансовая поддержка отечественных экспортеров, а не получение коммерческой прибыли.

Механизм государственной поддержки экспорта предусматривает не только гарантирование и страхование экспортных кредитов, но и компенсацию банкам за счет бюджета разницы между коммерчески ориентированными процентными ставками и ставками, под которые должны выдаваться экспортные кредиты.

Государственная поддержка экспорта приобретает особую актуальность в период кризисных изменений рынков, в переходный период развития экономики, во времена реформ и смены стратегии экономической политики, а также в развивающихся странах. Вместе с тем экономически развитые страны, также активно используют схемы государственной поддержки собственных экспортеров, объем которой в подавляющем большинстве государств (субсидирование льготных процентных ставок и др.) составляет 2–5% валового экспорта, в Японии – от 18 до 20%, а в Российской Федерации около 1%. В Республике Беларусь на компенсацию коммерческим банкам процентных потерь при выдаче экспортных кредитов с государственной поддержкой в 2008 г. в республиканском бюджете было предусмотрено 4,5 млрд. руб., объем экспорта (товарами) составил 32,9 млрд. долларов, а в 2009 году – 7 млрд. руб. Объем экспорта (товарами) составил 21,3 млрд. долларов. Стоимостный объем экспорта республики по сравнению с 2008 годом из расчета в фактических ценах уменьшился на 34,7%, или на 11,3 млрд. долларов. Данные суммы предусматривалось направлять на государственную компенсацию коммерческим банкам Республики Беларусь потерь при выдаче экспортных кредитов. Предметом компенсации является разница между коммерческими процентными ставками (CIRRs), под которые должны предоставляться экспортные кредиты и средней рыночной ставкой по кредитам в иностранной валюте, которые предоставляют белорусские банки. Ставка

(CIRRs) устанавливается ежеквартально по долларам США и евро. В начале 2010 г. ставка (CIRRs) в долларах США составляла около 2,5 % годовых, в европейской валюте – 2,9 %

годовых, в российских рублях – 9,5% годовых. Средние процентные ставки по кредитам в иностранной валюте составляли около 17% годовых.

Таблица 1 – Объем внешней торговли товарами (млн. долларов США)

	Товарооборот	Экспорт	Импорт	Сальдо
2008 г.				
Январь	5029,6	2412,9	2616,7	-203,8
Февраль	5513,1	2641,9	2871,2	-229,3
Март	6183,5	2936,3	3247,2	-310,9
Апрель	6318,6	2850,8	3467,8	-617,0
Май	6534,5	3082,7	3451,8	-369,1
Июнь	7110,3	3304,9	3805,4	-500,5
Июль	7300,5	3231,7	4068,8	-837,1
Август	6679,7	3034,7	3645,0	-610,3
Сентябрь	6506,7	2969,8	3536,9	-567,1
Октябрь	5910,4	2599,4	3311,0	-711,6
Ноябрь	4385,1	1855,6	2529,5	-673,9
Декабрь	4480,1	1650,1	2830,0	-1179,9
Январь-декабрь	71952,1	32570,8	39381,3	-6810,5
2009 г.				
Январь	3059,7	1291,1	1768,6	-477,5
Февраль	3302,3	1325,4	1976,9	-651,5
Март	3690,6	1461,4	2229,2	-767,8
Апрель	3762,7	1514,9	2247,8	-732,9
Май	3899,1	1658,6	2240,5	-581,9
Июнь	4315,0	1810,0	2505,0	-695,0
Июль	4274,5	1936,5	2338,0	-401,5
Август	4493,3	2062,2	2431,1	-368,9
Сентябрь	4249,3	1942,0	2307,3	-365,3
Октябрь	4600,8	1963,6	2637,2	-673,6
Ноябрь	4872,1	2127,2	2744,9	-617,7
Декабрь	5326,4	2189,3	3137,1	-947,8
Январь-декабрь	49845,8	21282,2	28563,6	-7281,4

В Республике Беларусь государственная кредитная и финансовая поддержка экспорта находится в стадии становления. Вместе с тем необходимо отметить, что Беларусь явилась первой среди стран СНГ, которая приступила к созданию системы страхования экспортных рисков с поддержкой государства. В 2001 г. была создана специализированная компания РУПЭИС «Белэксимгарант», которая стоит у истоков формирования системы стимулирования и развития экспорта Республики Беларусь. Стратегической целью деятельности является создание и обеспечение эффективного функционирования национальной системы страхования внешнеторговых операций

и экспортных кредитов, а также защита интересов государства и отечественных экспортеров от рисков на международных рынках капитала, товаров, работ, услуг. РУПЭИС «Белэксимгарант» обеспечивает страхование при поддержке государства белорусских экспортных кредитов в соответствии с нормами и тарифами, действующими в странах-членах Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОЭСР).

Система государственной поддержки экспорта позволяет:

– выработать единые подходы к оказанию государством кредитно-финансовой поддержки экспортеров посредством использования

организационно-экономических механизмов государственного содействия развитию экспорта;

– предоставить возможности отечественным экспортерам пользоваться методами, инструментами и механизмами кредитования экспорта, которые соответствуют требованиям, предъявляемым международным банковским и торговым сообществом к подобного рода операциям;

– экономить валютные ресурсы банковской системы республики и государства;

– обеспечить гарантию платежа по экспортному контракту;

– покрыть возможные убытки экспортера при форс-мажорных обстоятельствах, в т.ч. при досрочном расторжении экспортного контракта зарубежным покупателем;

– привлечь экспортеру льготное кредитование и финансирование проекта;

– вооружить отечественных экспортеров передовыми банковскими и страховыми продуктами и услугами;

– получить экспортерам дополнительные конкурентные преимущества на внешних рынках, возможность заключать взаимовыгодные внешнеторговые контракты, полноправно участвовать в глобальных процессах кооперации, специализации и интеграции;

– повысить конкурентоспособность отечественной продукции на внешних рынках и ускорить развитие внешней торговли в соответствии с требованиями, предъявляемыми Всемирной торговой организацией;

– расширить экспортный потенциал, увеличить поступление экспортной выручки, сократить дефицит внешнеторгового баланса, нарастить золотовалютные резервы страны.

С целью защиты и поддержки интересов экспортоориентированных предприятий на внешних рынках, особенно в условиях влияния последствий мирового глобального финансово-экономического кризиса на экономику республики, повышения экономического потенциала и доли высокотехнологической, наукоемкой и инновационной продукции в общем объеме белорусского экспорта необходимо предпринять более активные и действенные меры по расширению системы государственной поддержки экспортеров, которая предусматривает:

– создание государственных институтов, специализирующихся на внешнеторговом финансировании (специализированного национального экспортно-импортного банка, экспортных кредитных агентств);

– повышение капитализации банковской системы, присвоение банкам Республики Беларусь международных независимых кредитных рейтингов;

– активизацию привлечения в нашу банковскую систему стратегических иностранных инвесторов (по состоянию на начало 2010 г. удельный вес иностранного капитала в суммарном объеме уставных фондов белорусских банков составил менее 20% при квоте, установленной Национальным банком Республики Беларусь, 50%);

– расширение правового «поля» и совершенствование законодательства, регламентирующего стимулирование экспорта;

– развитие торгово-экономических и финансовых инструментов поддержки экспорта (использование преимуществ схем торгового финансирования перед стандартным банковским кредитом, увеличение объема предусматриваемых в государственном бюджете средств, предназначенных для компенсации части процентных ставок по экспортным сделкам, создание за счет бюджетных средств государственного резервного фонда по возмещению потерь отечественных экспортеров);

– «стимулосовместимое» таможенное регулирование поставки белорусских товаров на экспорт;

– предоставление экспортерам необходимого и высококачественного спектра информационно-консультационных услуг по вопросам кредитования экспорта с государственной поддержкой;

– обеспечение благоприятных условий для доступа белорусских экспортеров на внешние рынки (финансовая поддержка со стороны государства по организации презентаций, выставок, ярмарок, торговых домов, открытие торговых представительств, рекламная поддержка и т.д.);

– разработку и предложение экспортерам банками и предприятиями экспортно-импортного страхования сопутствующих государственной поддержке экспорта услуг (расширение географии внешнеторговых сделок, сопровождение сделки, поиск потенциальных партнеров и дополнительные страховые и гарантийные услуги, продукты и т.д.);

– использование всего комплекса методов, инструментов и механизмов по финансированию экспорта путем привлечения отечественными банками кредитных ресурсов с международных кредитно-финансовых рынков с предоставлением гарантий белорусского государства;

– расширение географии экспортных контрактов белорусских предприятий

(в 2008 г. 57,5% страхового покрытия БРУ-ПЭИС «Белэксимгарант» приходится на Российскую Федерацию; далее следуют Куба – 28,9%, с которой проведена сделка по поставке 100 автобусов «МАЗ», Украина – 3,4%).

Государственная поддержка экспорта в настоящее время является наиболее действенным механизмом наращивания экспортного потенциала страны и продвижения белорусских товаров на международные рынки.

РЕЗЮМЕ

В статье дана оценка современного состояния и определены перспективы развития государственной поддержки отечественных экспортеров, а также проблемы и пути совершенствования государственной системы поддержки экспорта в Республике Беларусь. Определены роль и место государственных национальных экспортных страховых агентств в системе стимулирования развития экспорта, а также преимущества государственной поддержки отечественных экспортеров.

SUMMARY

The article evaluates the current state of government support of domestic exporters, and sets forth the outlook for its development. It also outlines challenges in the state system of export support in the Republic of Belarus and mechanisms of its improvement. The role and place of the national export insurance agencies in export development incentive system are determined; the benefits of government support of domestic exporters are discussed.

* Статья поступила в редакцию 31 марта 2010 г.