

Поступила в редакцию 26.10.2004.

Наталья Павловна Хвесея - кандидат экономических наук, доцент кафедры теоретической и институциональной экономики.

Т.О. ВЕРЕЩАКА

РАЗВИТИЕ МЕТОДОВ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Рассматривается международный опыт в области развития экспорта и современные методы его стимулирования.

The article is devoted to the international experience in the field of export promotion & its modern methods.

Развитие экспорта является важным элементом торговой политики и означает проведение активной внешнеторговой деятельности, что особенно актуально для государств с переходной экономикой и развивающихся стран. Стимулирование экспорта это, как правило, лишь один из этапов торговли и применяется в определенных социально-экономических и политических условиях. В развивающихся странах эта политика проводилась на различных стадиях их индустриализации, что предопределило специфику форм и методов ее осуществления¹. Полученный опыт представляет определенный интерес для экономической теории и практики и позволяет вывести некоторые общие закономерности причин, факторов и результатов стимулирования экспорта.

Отметим основные факторы, оказывающие влияние на развитие экспорта: условия импорта, политика в области промышленности, иностранных инвестиций и обменного курса.

Стимулирование экспорта тесно связано с мероприятиями в области импортного регулирования, которые могут оказать прямое воздействие на цену и качество товара, производимого на экспорт, через снижение импортных пошлин, отмену количественных ограничений ввозимого товара.

Экспортное продвижение во многом определяется уровнем промышленного производства. Торговая политика по стимулированию экспорта включает в себя и развитие национального, в том числе экспортного, производства. Государство может целенаправленно воздействовать на развитие отдельных экспортных отраслей, производств, регионов.

Важным направлением стимулирования экспорта является комплекс мер, направленных на привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Политика привлечения ПИИ предусматривает создание специальных экспортных зон, снижение налогов для экспортирующих предприятий с иностранными инвестициями или включение в их деятельность в качестве обязательного условия "экспортной" составляющей. Так, например, Таиланд в начале 1980-х гг. разрешал мажоритарное участие иностранцев только в экспортных производствах, а не ориентированных на внутренний рынок (при 100 % экспорте разрешалось создание производств, полностью принадлежащих иностранцам). Такие фирмы могли владеть землей, для них не было целого ряда ограничений, действовавших для других. В настоящее время значительная часть тайландского экспорта производится на предприятиях с иностранным участием. При этом также заметно повысилась доля промышленных изделий в его структуре. Польша, проводя шоковую политику реформ, передала во владение иностранным компаниям около 30 % приватизированных государственных предприятий, на которые в настоящее время приходится более 50 % экспорта страны.

Степень остроты проблемы в отношении необходимости стимулировать экспорт во многом зависит от установления реального эффективного обменного курса. Некоторые страны не считали нужным прибегать к поощрительным мерам в отношении экспорта на микроуровне, но активно и успешно использовали валютный курс как средство макроэкономического стимулирования. Опыт сви-

детельствует, что достижение реального эффективного обменного курса заметно снижает роль других схем развития экспорта.

Анализ опыта развивающихся стран и с переходной экономикой показывает, что не существует единой политики стимулирования экспорта. Они используют различные стратегии государственного поощрения своего экспорта, что зависит от состояния их экономики, общей экономической и политической ситуации в мире. Тем не менее можно выделить ряд общих подходов, которые привели к положительным результатам в росте экспорта и совершенствовании его структуры.

Некоторые страны стимулировали свой экспорт на основе проводимой государством промышленной политики, предварительно определив наиболее перспективные отрасли производства и товары. Это, как правило, было характерно для стран с непоследовательными рыночными преобразованиями. Иногда такие подходы давали положительные результаты, особенно когда речь шла о развитии нетрадиционного экспорта или продаже технически сложных изделий, требующих значительных капиталовложений для организации производства и продвижения на мировые рынки. В этом случае финансовая поддержка государства, его усилия по мобилизации частного капитала, созданию инфраструктуры и т. д. имели большое значение и обеспечивали совершенствование экспортной структуры в относительно короткие сроки. Наиболее показательным примером такого рода может служить Южная Корея. Однако стимулирование отдельных, перспективных для экспорта отраслей производства содержит высокую степень риска. От того, насколько правильно определены эти отрасли, напрямую зависит эффективность экспортного стимулирования. Административные ошибки в этой области обернулись для ряда стран значительными потерями (неудачи с крупными экспортными проектами в Таиланде, Сингапуре, Индонезии, Бразилии). Негативным следствием такой политики может явиться и отставание отраслей производства, работающих на внутренний рынок. Так, Южная Корея вышла на мировые рынки с цветными телевизорами раньше, чем было создано производство для обслуживания внутреннего рынка.

Некоторые экспортно-ориентированные страны в своем развитии полагались в большей степени на рыночные механизмы (как макро-, так и микроэкономического характера), при этом, например, большинство новых индустриальных стран (Тайвань, Таиланд, Малайзия) практически не вмешивались в вопросы экспорта. Другие государства, напротив, наряду с созданием благоприятных макроэкономических условий для производителей использовали и специальные меры по стимулированию экспорта (например, Турция).

Развитие экспорта, как правило, увязывалось с либерализацией внешней торговли. Только отдельные страны были вынуждены жестко ограничивать импорт, чтобы избежать ухудшения платежного и торгового балансов (например, Южная Корея в 1980-е гг.), но это скорее исключение из общего правила. Для предотвращения подобных негативных последствий используются в едином пакете другие инструменты макроэкономического регулирования, такие как валютный курс, налоговая реформа, иностранные кредиты и помощь.

Таким образом, мировой опыт показывает, что экспорт стимулируется двумя основными путями: через формирование благоприятного макроэкономического климата и создание для производителей и экспортеров необходимых условий.

Первый путь является, безусловно, предпочтительнее, поскольку он больше отвечает практике стран с рыночной экономикой и правилам регулирования торговли, разработанным и используемым международными экономическими организациями, занимающимися вопросами регулирования торговли товарами и услугами на многосторонней основе, и интеграционными союзами².

Ситуация в стране вместе с тем может препятствовать быстрому проведению макроэкономических преобразований по созданию благоприятной среды для производителей, инвесторов и экспортеров. В этих условиях достаточно эффективным способом решения проблемы развития экспортного производства и его расширения могут быть следующие методы стимулирования:

- *Экспортные премии (субсидии).* Это финансовые льготы, предоставляемые правительством или частными институтами фирмам-экспортерам на

вывоз определенных товаров за границу. Однако во многих случаях субсидируется не только экспорт, но и производство товаров в целом, что означает создание скрытых протекционистских барьеров. Субсидии особенно широко используются при экспорте сельскохозяйственной продукции, ряда готовых товаров, включая капиталоемкие изделия (авиационная промышленность, судостроение).

- *Экспортные кредиты.* Они распространяются в основном на готовую продукцию, главным образом на наиболее перспективные машиностроительные изделия. Включают в себя как долгосрочные, так и краткосрочные кредиты. Кредитование осуществляется путем выплат из специальных фондов, а также путем рефинансирования, субсидирования или страхования и реализуется через банки и межправительственные банковские организации.

- *Страхование экспорта.* Осуществляется через предоставление государственных гарантий банкам, выдающим экспортные кредиты. Страхование покрывает не только традиционные коммерческие, но и политические риски и распространяется на широкий круг товаров и стран.

- *Налоговые и таможенные льготы.* Предоставляются путем освобождения экспортеров от уплаты прямых или косвенных налогов. Возможно их снижение для фирм, создающих заграничные филиалы, исключение из налогообложения расходов на исследование, их освобождение от налогов на комплектующие и материалы, использованные в производстве экспортных товаров, создание необлагаемых налогом денежных фондов развития экспорта, снижение и возврат таможенных пошлин.

- *Валютный курс,* который крайне важен с точки зрения распределения ресурсов в экономике. Многие страны, успешно развивающие экспорт (Чили, Колумбия, Мексика, Тайвань, Китай, Южная Корея, Индонезия), для его стимулирования прибегали к поддержанию искусственно заниженного курса своих валют. В этих целях они использовали программы прогрессивного обесценивания национальной валюты посредством "ползущей привязки" либо проводили резкие девальвации. Рост экспорта при этом являлся основным мериллом необходимой степени обесценивания и одновременно эффективности такой политики.

Все перечисленные меры стимулирования экспорта в определенной степени используются многими странами во внешнеторговой политике. Тем не менее значение каждой из них в отдельные периоды времени для разных стран было далеко не равноценным. Более того, можно сказать, что некоторые, ранее широко используемые меры стимулирования экспорта начинают постепенно отмирать под влиянием фискального давления, антидемпинговых и компенсационных мер импортеров. В этом же направлении действуют ВТО и ряд других международных организаций. Это не означает, что от применения таких мер полностью отказались, но возможности их использования сузились, странам приходится искать "лазейки", не охваченные, например, международными соглашениями, быть готовыми к судебным разбирательствам и прочим неприятностям.

В современных условиях наиболее распространенными методами стимулирования экспорта являются экспортное кредитование и страхование экспортных кредитов государством⁴.

Большинство европейских стран, а также США, Канада, Япония, Австралия и другие входят в международную Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЕСД). Начиная с 1976 г. страны-члены ОЕСД начали координировать свою политику в области предоставления экспортных кредитов, получаемых иностранными покупателями ввозимых товаров и услуг. В апреле 1978 г. было выработано Соглашение о руководящих принципах официальной поддержки экспортных кредитов⁵, которое определяет институциональную основу деятельности всех участников этого специфического кредитного рынка и, кроме того, является своего рода "джентльменским соглашением", призванным стимулировать конкуренцию между экспортерами на основе предоставления товаров и услуг наилучшего качества по конкурентной цене, а не за счет наиболее льготных условий кредитования.

Объединенные общими принципами оказания официальной поддержки экспортному кредитованию, правительства стран-членов OECD создали специализированные банковские учреждения (экспортно-импортные банки), или страховые компании, финансирующие закупки товаров, промышленного оборудования, сельскохозяйственной техники, оплаты контрактов на оказание лизинговых и других услуг. Форма финансирования - кредитные линии на крайне льготных условиях как в отношении процентных ставок (конечная ставка для белорусских предприятий составляет 8-10 % годовых в валюте), так и сроков кредитования (на два года и более), что позволяет реализовать долгосрочные инвестиционные проекты. Их масштаб практически ограничивается только соображениями рациональности.

Все страны в рамках рассматриваемого Соглашения подразделяются на две категории в зависимости от того, превышает или нет величина их валового национального продукта на душу населения установленное Мировым банком пороговое значение этого показателя на протяжении как минимум последних двух лет. Согласно действующей классификации в настоящее время распределение стран по категориям следующее:

- 1 категория - свыше 5295 долл. США;
- 2 категория - менее 5295 долл. США⁶.

Для стран первой категории максимальный срок погашения долга составляет 5-7 лет, для стран второй категории - 10 лет. Основной долг должен уплачиваться равными частями не реже чем каждые шесть месяцев и не позднее чем через шесть месяцев после завершения инвестиционного периода или осуществления поставки. В случае лизинга эта процедура применяется либо к основному долгу, либо к сумме основного долга и процентов. Сумма процентов обычно не капитализируется в период погашения, а выплачивается так же, как и основной долг, но не позднее чем через шесть месяцев после начала кредитования.

Одним из специфических условий предоставления кредитов экспортно-импортными банками является требование об осуществлении за счет собственных средств получателя авансового платежа в пользу поставщика в размере как минимум 15 % от стоимости экспортного контракта. Хотя платеж носит название авансового, он может быть произведен как до начала исполнения контракта, так и пропорциональными частями в течение периода использования кредитной линии. Необходимо отметить, что в соответствии с правилами OECD основной задачей экспортно-импортного банка является финансовая поддержка национальных производителей с целью закрепления их позиций на зарубежных рынках сбыта. В связи с этим из общей суммы проекта финансируется только стоимость экспортируемых товаров и услуг, включая поставки из третьих стран. Таким образом, сумма местных издержек, финансируемых на условиях кредита, не должна превышать величину авансового платежа.

Процентная ставка по кредиту формируется исходя из себестоимости привлечения ресурсов для экспортно-импортного банка (например, величины LIBOR и его 2-3 % маржи). В отличие от практики белорусских банков, когда в величину маржи, помимо стоимости привлеченных ресурсов, включаются и прочие расходы, иностранные банки практикуют взимание специальных комиссий для покрытия своих затрат. Так, по иностранным кредитным линиям, помимо процентов за пользование кредитом, обычно необходимо платить комиссию за управление (management fee) и комиссию за резервирование средств (commitment fee). Комиссия за управление представляет собой единовременный сбор, не превышающий 0,5 % от суммы кредитной линии, за счет которого банк покрывает расходы, понесенные на этапе заключения кредитного соглашения или связанные с его последующим сопровождением. Комиссия за резервирование уплачивается с периодичностью один раз в шесть месяцев, рассчитывается на основе неиспользованного остатка кредитной линии и обычно не превышает 0,5 % годовых, покрывая расходы банка по резервированию средств на счете клиента. Срок, на который открывается кредитная линия, зависит от условий финансируемого контракта (сроков поставки оборудования, окончания работ, предоставления услуг и т. п.), а также периода окупаемости проекта.

Данная информация может быть полезна не только при внедрении практики экспортного кредитования и страхования в Республике Беларусь, но и использоваться в политике импорта.

В связи с тем что Республика Беларусь по ряду как экономических, так и неэкономических причин относится группой Мирового банка к числу стран с неблагоприятным инвестиционным климатом, то финансирование через экспортно-кредитные банки является фактически одним из немногих внешних источников. Учитывая тот факт, что процентная ставка по кредитам на мировом рынке ниже, чем на внутреннем белорусском (в настоящее время LIBOR для шестимесячных депозитов по долларам США составляет около 3 % годовых)⁷, сотрудничество с иностранными банками необходимо рассматривать как перспективное направление деятельности белорусских субъектов хозяйствования.

Вопрос о создании в Республике Беларусь своего Экспортного банка ставился давно, однако до сих пор он не решен. В настоящее время существует только Белорусское республиканское предприятие экспортно-импортного страхования, но на рынке оно пока серьезной роли не играет. В этой связи представляется важным опыт других стран в области экспортного кредитования и страхования экспортных кредитов, тем более что эта тема пока не нашла широкого освещения в отечественной научной литературе.

¹ См.: Мигас В. В., Ничай А. А. Формы и методы стимулирования экспорта в Республике Беларусь (с позиции мирового опыта) // Белорусский журнал международного права и международных отношений. 2000. № 3. С. 15-21.

² См.: Goubt D. What is just economy in a globalized world? // International Journal of Social. 2002. № 1-2. P. 10-25.

³ См.: Уткин А. И. Глобализация: процесс и осмысление. М., 2001.

⁴ См.: Финансирование международной торговли // Басовский Л. Е. Мировая экономика. М., 2001. С. 153-155.

⁵ См.: Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits, <http://www.oecd.org>

⁶ См.: Country classification 2004. <http://www.oecd.org>

⁷ См.: LIBOR data, <http://www.economagic.com>

Поступила в редакцию 01.10.2002.

Татьяна Олеговна Верещака - исполняющая обязанности начальника управления АСБ «Беларусбанк».