

2. Melatos, M. Common external tariff choice in core customs unions / M. Melatos, A. Woodland // European Trade Study Group [Electronic resource]. – 2008. – 18 p. – Mode of access : <http://www.etsg.org/ETSG2008/Papers/Melatos.pdf>. – Date of access : 29.03.2015.

3. Mkrtchyan, A. Determining the common external tariff in a customs union / A. Mkrtchyan // Arevik Mkrtchyan's Website [Electronic resource]. – 2013. – 25 p. – Mode of access : <http://www.mkrtchyan.info/tariffs01.pdf>. – Date of access : 30.03.2015.

ФИНАНСОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА В ВЕЛИКОБРИТАНИИ: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Артемьев П.П., аспирант кафедры международного менеджмента БГУ

Опыт финансового стимулирования экспортной деятельности в Великобритании является, с нашей точки зрения, одним из наиболее применимых для Республики Беларусь. Данный факт можно обосновать тем, что финансовое стимулирование в Соединенном Королевстве реализуется посредством единственного официально признанного экспортного кредитного агентства (ЭКА), являющегося органом государственного управления, – Департамента гарантирования экспортных кредитов (Export Credits Guarantee Department – ECGD), который также именуют Британской службой экспортного финансирования (БСЭФ).

Основными финансовыми продуктами ECGD являются гарантия кредита поставщику, гарантия кредита покупателю (оба продукта являются средне- и долгосрочными, предоставляемыми на срок более 2 лет), прямое страхование индивидуальных экспортных контрактов, гарантирование контрактных облигаций экспортера, страхование контрактных облигаций экспортера, финансирование оборотного капитала, гарантия подтвержденного аккредитива, прямое кредитование, экспортное рефинансирование, страхование инвестиций за рубежом и др.

Следует отметить, что такие инструменты, как гарантии кредита поставщику и покупателю являются на протяжении длительного времени доминирующими в портфеле финансовых продуктов ECGD. Так, в 2014–2015 отчетном году на них приходилось 91 % всех финансовых инструментов поддержки экспорта (2 493 млн. £). Такие инструменты, как гарантии контрактных облигаций, финансирование оборотного капитала, гарантия подтвержденного аккредитива (финансовые продукты краткосрочного характера со сроком действия менее 2 лет) в совокупности составили 5 % финансового портфеля (134 млн. £) [1, p. 18].

Для сравнения, в 2005–2006 отчетном году на средне- и долгосрочные гарантии кредита поставщику и гарантии кредита покупателю приходилось

66 % стоимости всех финансовых услуг ECGD (1 485 млн. £), страхование кредита поставщику составляло 23 % (506 млн. £) [2, p. 12].

В целом, несмотря на то, что портфель финансовых продуктов ECGD с течением времени стал более «концентрированным», с 2011 года британский ЭКА является активным участником процесса внедрения инструментов краткосрочного финансирования (до 2 лет), на которые не распространяется действие Соглашения ОЭСР по официально поддерживаемым экспортным кредитам [3]. Применение краткосрочного финансирования официальным ЭКА в целом рассматривается как мера стабилизации ситуации с экспортными поставками, когда частные страховщики отказываются брать на себя повышенные риски в основном в условиях общеэкономического спада.

Если рассматривать соотношение максимального размера принятых обязательств ECGD и товарного экспорта в страны с наибольшей долей простимулированного экспорта британским ЭКА, то необходимо констатировать невысокие значения показателя: ОАЭ – 5,9 %; Саудовская Аравия – 5,7 %; Бразилия – 3,6 %; Республика Корея – 2,9 %. Высокие показатели в таких странах, как Шри Ланка, Панама и Индонезия (51,3 %; 30,7 %; 14,8 % соответственно), объяснимы, преимущественно, конъюнктурными факторами (активизацией поставок авиатехники в Панаму, систем противовоздушной обороны – в Индонезию и строительство объектов инфраструктуры в Шри Ланке) [1; 4; 5].

Проведя анализ товарных потоков в страны с наибольшим удельным весом простимулированного экспорта и товарных потоков в страны – основные торговые партнеры Великобритании, а также динамики основных экспортных позиций рассматриваемой страны, мы пришли к выводу о том, что существенной связи между удельным весом инвестиционного и промежуточного экспорта на макроэкономическом уровне, а также в торговле с конкретным государством и увеличением объемов финансовых обязательств ЭКА в данное государство не прослеживается.

Так, по данным ЮНКТАД, экспорт нефти, нефтепродуктов, золота, включая руды составил 19,3 % товарного экспорта [6]. Вместе с тем, средний удельный вес экспорта минерального топлива, нефти и продуктов их перегонки в совокупном товарном экспорте в страны – основные импортеры продукции Великобритании в 2014 г составил 14,6 % [4]. Иными словами, основу экспорта в страны – основные торговые партнеры Великобритании составил экспорт инвестиционной и промежуточной продукции. Однако эти же категории продукции доминировали и при поставках в страны с наибольшим удельным весом простимулированного ECGD товарного экспорта: по данным Ассоциации торговых палат Великобритании, поставка, в частности, машин и транспортного оборудования (инвестиционной продукции)

доминировала при поставках в ОАЭ (59 %); Китай (50 %); Саудовскую Аравию (44,9 %); Бразилию (42 %) [7].

Ввиду вышесказанного, можно сделать вывод о том, что стимулирование экспорта в настоящее время носит в большей степени микроэкономический характер и призвано решать задачи наращивания экспорта либо наращивания прямых капиталовложений отдельных предприятий в рамках отдельных проектов.

Практика экспортного стимулирования в Великобритании может быть применена в Республике Беларусь при создании ЭКА – органа государственного управления. Среди преимуществ данного ЭКА необходимо выделить следующие:

1. Возможность ведения бухгалтерского учета по упрощенной схеме.
2. Источником финансирования деятельности ЭКА могут выступать как бюджет, так и ресурсы подведомственных предприятий.
3. Взаимодействие ЭКА – госоргана и концернов позволит сохранить концерн как юридическое лицо и, следовательно, сохранить рабочие места.
4. Значительный опыт работы с подведомственными предприятиями концерна, знание специфики предприятий.
5. Возможность участия и содействия в участии в иных формах стимулирования экспорта, помимо финансовых: участие в разработке рекомендательных документов СМК, совершенствование инфраструктуры ВЭД, в том числе в части работы с субъектами ТПС предприятий.

Таким образом, в условиях ведомственной подчиненности значительного числа отечественных валообразующих предприятий, создание ЭКА – органа государственного управления с использованием опыта Великобритании в данной сфере позволит, с нашей точки зрения, заложить фундамент дальнейшему совершенствованию стимулирующей экспортной политики и обеспечению ее соответствия нормам международного права.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Annual Report and Accounts, 2014-15 / Export Credits Guarantee Department. – London: the Williams Lea Group, 2015. – 174 p.
2. Annual Review and Resource Accounts, 2005-06 / Export Credits Guarantee Department. – London: TSO, 2006. – 101 p.
3. Arrangement on Officially Supported Export Credits [Electronic resource] // Organisation for Economic Co-operation and Development, Trade and Agriculture Directorate. – Mode of access: <http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg%282014%291>. – Date of access: 11.05.2015.
4. UN comtrade: database [Electronic resource] // United Nations Commodity Trade Statistics. – Mode of access: <http://comtrade.un.org/data/>. – Date of access: 11.12.2015.

5. Monthly Average Rates [Electronic resource] // the OzForex Group. – Mode of access: <http://www.ozforex.com.au/forex-tools/historical-rate-tools/monthly-average-rates>. – Date of access: 11.12.2015.

6. UNCTAD Handbook of Statistics, 2014 [Electronic resource] // United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD). – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat39_en.pdf. – Date of access: 04.12.2015.

7. Export Britain [Electronic resource] // British Chambers of Commerce. – Mode of access: <http://exportbritain.org.uk/>. – Date of access: 15.12.2015.

ОСОБЕННОСТИ МОДЕЛЕЙ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ АЗИАТСКИХ СТРАН

Ботеновская Е.С., старший преподаватель кафедры международных экономических отношений БГУ, к.э.н.

Мировые тенденции инновационного развития свидетельствуют о возрастающей роли Азиатских стран в повышении эффективности мировых инновационных процессов, что подтверждено распределением мировых затрат на исследования и разработки (ИР), патентных заявок, долей экспорта высокотехнологичной продукции по разным регионам мира; ростом числа исследователей[1, с.100].

Особый интерес представляет исследование особенностей национальных инновационных систем стран КНР, Индии, Японии и Сингапура.

Сильными сторонами *НИС Китая* является обладание наибольшим числом специалистов в сфере науки и техники, несмотря на отставание от развитых стран по числу исследователей в расчете на 1 млн жителей КНР, число исследователей постоянно растет. Это обусловлено привлечением высококвалифицированных специалистов из-за рубежа и расширением доступа к высшему образованию.

НИС Китая характеризуется высокой ролью бизнес-сектора в выполнении ИР (76,6 %) и их финансировании, увеличением финансирования ИР как со стороны предпринимательского сектора, так и со стороны госсектора. Уровень наукоемкости ВВП (2,08 % в 2013 г.) Китая возрос именно благодаря инвестициям предпринимательского сектора, доля которого в финансировании ИР составляла 57,6 % в 2000 г. и 74,6 % в 2013 г.

В то же время китайская исследовательская система централизована, жестко организована и контролируется центральным правительством в Пекине. КНР все еще сильно зависит от зарубежных технологий и иностранных фирм. Так, с начала 21 в. на предприятия с иностранными инвестициями приходилось 85 % всего высокотехнологичного экспорта[2].