

Департамент агропромышленной политики

**Сводный обзор о мерах и механизмах поддержки
экспорта сельскохозяйственной продукции
и продовольствия, применяемых в государствах-
членах Евразийского экономического союза
и ведущих странах-экспортерах
сельскохозяйственной продукции и продовольствия**

Содержание

| | |
|--|-----------|
| Введение | 3 |
| 1. Меры и механизмы поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, применяемые в государствах-членах Евразийского экономического союза | |
| 1.1 Республика Армения | 4 |
| 1.2 Республика Беларусь | 7 |
| 1.3 Республика Казахстан | 20 |
| 1.4 Кыргызская Республика | 26 |
| 1.5 Российская Федерация | 30 |
| 2. Мировой опыт поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия | |
| 2.1 Основные механизмы поддержки экспорта | 39 |
| 2.2 Системы поддержки экспорта в различных странах | 50 |
| Соединенные Штаты Америки | 50 |
| Япония | 56 |
| Республика Корея | 57 |
| Израиль | 59 |
| Китай | 61 |
| 3. Выводы | 66 |

Введение

Сводный обзор о мерах и механизмах поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, применяемых в государствах-членах Евразийского экономического союза и ведущих странах-экспортерах сельскохозяйственной продукции и продовольствия (далее - Обзор) подготовлен Департаментом агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии в целях реализации пункта 2 Рекомендации Коллегии Комиссии от 22.12.2015 №28 «О координации сбытовой и маркетинговой политике государств-членов ЕАЭС в отношении экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия».

Обзор сформирован на основании представленной государствами-членами Евразийского экономического союза (далее - ЕАЭС, государства-члены) информации, анализа национальных нормативно-правовых актов в части поддержки экспорта государств-членов, а также организационных и финансовых мер поддержки экспорта в зарубежных странах.

Обзор может быть использован для формирования эффективной системы стимулирования экспортеров сельскохозяйственной продукции и продовольствия с целью поддержания уровня конкурентоспособности, сопоставимого с основными конкурентами.

1. Меры и механизмы поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, применяемые в государствах-членах Евразийского экономического союза

1.1 Республика Армения

В Республике Армения в организационную структуру поддержки экспорта входят следующие государственные институты: Министерство экономики Республики Армения, СЗАО «Экспортное страховое агентство Армении», Фонд «Бизнес Армения».

Одним из основополагающих документов по развитию экспорта является разработанная Министерством экономического развития и инвестиций Республики Армения **«Стратегия экспортоориентированной промышленной политики Армении»** (*«The Strategy of Export-Led Industrial Policy of RA»*), утвержденная решением Правительства Республики Армения от 15 декабря 2011 г. № 149. Долгосрочная цель политики, ориентированной на экспорт, заключается в формировании новых отраслей, играющих роль локомотива, путем расширения нынешних экспортных отраслей и отраслей, имеющих экспортный потенциал, а также совершенствовании законодательной базы предпринимательской деятельности, устранении барьеров в торговле, модернизации инфраструктуры, повышении конкурентоспособности армянских товаров и привлечении иностранных инвестиций.

В документе указаны 11 секторов экономики Республики Армения, имеющие значительный экспортный потенциал (*горнорудная промышленность, металлургическое производство, **производство продуктов питания**, добыча драгоценных камней и изготовление ювелирных изделий, машиностроение, приборостроение и электротехническое производство, химическая промышленность, легкая промышленность, производство строительных материалов*).

В Республике Армения основную роль в реализации политики по функционированию национальной системы поддержки экспорта играет **Министерство экономики Республики Армения** (<http://www.mineconomy.am>). Нынешняя структура Министерства сформирована в 2019 году в результате слияния Министерства экономического развития и инвестиций Республики Армения и Министерства сельского хозяйства Республики Армения. В состав Министерства экономики Республики Армения входят 13 основных

профессиональных структурных подразделений, 10 содействующих профессиональных структурных подразделений, 4 офиса и 1 подведомственный орган.

Главные направления международного экономического сотрудничества Республики Армения – это эффективная интеграция в мировую экономику, наращивание объемов экспорта товаров, диверсификация внешних рынков, создание соответствующего договорно-правового поля и благоприятствующей среды для международного экономического партнерства, привлечение инвестиций, повышающих эффективность внешнеторговой экономической деятельности.

Министерство экономики Республики Армения осуществляет координацию деятельности торговых представительств (представителей) Республики Армения. В настоящее время у Республики Армения имеются торговые атташе в Европейском Союзе, Китайской Народной Республике, Республике Беларусь, а также торговые представители в Российской Федерации, Швейцарской Конфедерации, Туркменистане, Австрийской Республике, Ливане и постоянный представитель Республики Армения во Всемирной Торговой организации.

Функционирует **СЗАО «Экспортное страховое агентство Армении»** (<http://www.eia.am>), специализирующееся на страховании экспорта. Агентство основано в октябре 2013 года (решение Правительства Республики Армения от 13 октября 2013 года №1129-А) в рамках экспортно-ориентированной промышленной политики.

Агентство осуществляет страхование компаний-экспортеров Республики Армения от понесенных финансовых убытков в случае неуплаты за поставленный товар иностранным покупателем или банком.

Агентство предоставляет финансирование национальным экспортерам на условиях отсрочки платежа продолжительностью 1-6 месяцев и обеспечения страхового покрытия до 75-95% от общей стоимости экспортного контракта. Финансирование предоставляется в таких валютах, как армянский драм (AMD), доллар США (USD), евро (EUR), российский рубль (RUB). Агентство предусматривает возможность страхования экспортеров от *коммерческих* рисков, связанных непосредственно с иностранным покупателем (*неплатежеспособность/банкротство или отказ от оплаты*), и *политических* рисков, связанных с определенными событиями в стране импортера, которые создают условия невозможности выполнения договорных обязательств (*акты государства, ограничивающие или делающие невозможным оплату задолженности, ограничение конвертации валюты, войны, революции, природные катастрофы*).

Еще одним институтом поддержки экспорта в Республике Армения является **Фонд «Бизнес Армения»** (<https://www.businessarmenia.am>).

Фонд «Бизнес Армения» (Бывший Фонд развития Армении) был создан Правительством Республики Армения в 2015 году с целью содействия экономическому росту страны. Целью Фонда является повышение рейтинга и конкурентоспособности Армении, привлечение инвестиций и содействие экспорту. Фонд содействует сотрудничеству между государственными органами и предпринимателями, реализует совместные проекты, поддерживает иностранные инвестиции и оказывает постинвестиционные услуги.

С целью продвижения экспорта, Фонд Бизнес Армения способствует повышению узнаваемости армянской продукции за рубежом, увеличению объемов экспорта и диверсификации рынка. С этой целью Фонд предоставляет местным компаниям возможность участвовать в международных выставках и других деловых мероприятиях, а экспортные контракты, заключенные в результате этих мероприятий, открывают путь для выхода армянских компаний на целевые рынки.

С июля 2017 года Фонд начал процесс расширения своей сети представительств за рубежом с целью продвижения экспортных и инвестиционных проектов. Благодаря тесному сотрудничеству с дипломатическими представительствами Армении, действующими в зарубежных странах, двусторонними палатами, представителями армянской общины в целевых странах, а также с другими заинтересованными сторонами, Фонд определил потенциальных кандидатов, по результатам отбора. По состоянию на декабрь 2018 года "Бизнес Армения" имеет 35 представителей в 23 странах, которые представляют экспортный потенциал Армении на более чем 16 языках.

Зарубежная сеть Фонда включает в себя представителей в следующих странах: Австрия, Беларусь, Болгария, Канада, Китай, Хорватия, Египет, Эстония, Финляндия, Франция, Германия, Италия, Израиль, Казахстан, Латвия, Ливан, Литва, ОАЭ, Нидерланды, Польша, Португалия, Россия, Сербия, Швейцария, Украина, США.

В целом система поддержки экспорта в Республике Армения находится в процессе формирования, однако ее основы уже заложены созданием нескольких ведущих институтов поддержки.

1.2 Республика Беларусь

Для Республики Беларусь экспорт является одним из основных приоритетов развития экономики, поэтому механизмам поддержки экспорта уделяется повышенное внимание. Система стимулирования и поддержки экспорта постоянно развивается и совершенствуется, создаются условия для введения новых эффективных механизмов.

В организационную структуру поддержки экспорта Республики Беларусь входят Правительство, Совет министров, Министерство экономики, а также Министерство иностранных дел (МИД). Работают аналоги зарубежных институтов поддержки экспортеров: БРУПЭИС «Белэксимгарант», ОАО «Промагролизинг», ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», Белорусская торгово-промышленная палата, межправительственные комиссии (комитеты, советы), советы делового сотрудничества с зарубежными странами.

Принята Национальная программа поддержки и развития экспорта на 2016 – 2020 годы (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 01.08.2016 №604).

Программа имеет главной целью совершенствование системы государственной поддержки экспорта как важного элемента развития внешнеэкономических отношений Республики Беларусь, направленных на снижение до минимума внешнеэкономических угроз, на основе эффективного участия в международном разделении труда, использования конкурентных преимуществ страны, применения механизмов международных интеграционных объединений и снижения зависимости от традиционных экспортных позиций и рынков за счет диверсификации товарной номенклатуры.

Среди основных задач Программы обозначены следующие:

- диверсификация торгово-экономических связей с различными странами и регионами при сохранении и усилении позиций на традиционных рынках;
- оптимизация законодательства в сфере поддержки экспорта с учетом мировой практики и функционирования белорусской модели экономики;
- совершенствование подходов к работе с малым и средним предпринимательством по экспортной тематике;
- стимулирование производителей товаров и услуг к расширению товарной номенклатуры и видов оказываемых услуг;
- формирование условий для стимулирования несырьевого, высокотехнологического, инновационного экспорта товаров и услуг;

- продолжение экономической интеграции в рамках ЕАЭС, предусматривающее снятие барьеров, ограничений и изъятий в торговле отдельными видами товаров и оказании отдельных видов услуг, в первую очередь в отношении энергоносителей, продукции сборочных производств.

Основные направления работы по выполнению задач Программы предусмотрены в «**дорожной карте**».

В части АПК «дорожной картой» предусматривается:

- продолжение работы по сертификации организаций на поставку в ЕС мяса птицы и расширению перечня молокоперерабатывающих организаций, имеющих право на ввоз в ЕС молочной продукции;

- продолжение работы по получению необходимых разрешительных документов на поставку белорусской сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в страны Азии, активизация продвижения белорусской пищевой продукции на рынки стран Юго-Восточной Азии;

- продолжение формирования в рамках ЕЭК согласованной (скоординированной) экспортной политики в области сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

В Программе ежегодно устанавливаются прогнозные показатели внешней торговли товарами и услугами, разрабатываются планы совместных действий МИДа с республиканскими органами государственного управления по развитию торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества с зарубежными странами. Данные планы согласуются с отраслевыми и региональными программами и бизнес-планами экспортеров, координируются с планами загранучреждений и структур товаропроводящей сети и наполняются детализированными мероприятиями.

Для выполнения поставленных Программой целей и задач определены **приоритеты** поддержки и развития экспорта (рис. №1)

1. Оптимизация национальной системы поддержки и развития экспорта

- систематизация нормативной правовой базы;
- внедрение новых подходов к подготовке и расстановке кадров для работы на экспортном направлении;
- изменение формата организационной поддержки экспорта товаров и услуг;
- усиление информационно-коммуникационной составляющей поддержки экспорта;
- модернизация финансовых механизмов поддержки экспорта;
- развитие нефинансовых инструментов сопровождения поддержки экспорта;
- использование потенциала выставочной, ярмарочной и конгрессной деятельности

2. Занятие новых ниш на перспективных рынках, сохранение существующих и поиск дополнительных ниш, усиление позиций на традиционных рынках

- проведение единой ценовой политики в отношении своих контрагентов;
- развитие национальной товаропроводящей сети;
- углубление кооперационных связей в области производственной деятельности, НИОКР, создания инжиниринговых центров и совместных производств;
- обеспечение соответствия нормам и стандартам в области качества, проведение сертификации продукции;
- создание альянсов с крупными региональными производителями;
- анализ реализации существующих и перспективных крупных инфраструктурных проектов за рубежом с точки зрения участия белорусских организаций;
- использование инициативы ЭПШП для модернизации и расширения транспортно-логистической системы;
- создание двусторонних органов по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству;
- расширение взаимодействия с различными международными экономическими организациями

3. Увеличение экспортного потенциала в сфере услуг

- увеличение экспортного потенциала в сфере услуг в условиях модернизации транспортной инфраструктуры, обслуживающей в том числе международные транзитные перевозки;
- обеспечение стабильного функционирования специального правового режима Парка высоких технологий;
- развитие инфраструктуры индустрии туризма;
- создание условий для увеличения экспортных доходов, в том числе доходов от экспорта транспортных, туристических, рекреационных услуг

4. Развитие экономической интеграции в рамках ЕАЭС

- достижение целей Договора о ЕАЭС от 29 мая 2014 года;
- снятие барьеров, ограничений и изъятий в торговле;
- концептуальное позиционирование Беларуси в качестве «экспортного хаба» ЕАЭС;
- переход к согласованной промышленной политике;
- создание равных условий для товаров и услуг стран – участниц ЕАЭС при разработке программ импортозамещения и стимулирования экспорта;
- совершенствование инфраструктуры контроля качества, проведения испытаний и оценки соответствия продукции, внедрение современных инструментов менеджмента качества;
- гармонизация законодательства в области интеллектуальной собственности

5. Повышение привлекательности работы субъектов хозяйствования на экспортном направлении, развитие экспортного потенциала малого и среднего предпринимательства

- стимулирование производителей к расширению товарной номенклатуры;
- развитие экспортоориентированной ИТ-индустрии, расширение видов экспортируемых услуг в области транспорта, туризма, медицины, связи, финансов и консалтинга и других;
- вовлечение в оборот неиспользуемого или неэффективно используемого имущества;
- оптимизацию участия малого и среднего предпринимательства в развитии национального экспортного потенциала;
- развитие инструментов финансирования и государственной поддержки

6. Развитие инновационного экспорта посредством увеличения экспорта наукоемкой продукции и технологий

- формирование благоприятных для Республики Беларусь условий членства во ВТО;
- создание условий для трансфера технологий;
- развитие национальной информационно-коммуникационной инфраструктуры;
- формирование национальных инновационно-промышленных кластеров в области нано-, биоиндустрии и фармацевтической промышленности, индустрии информационно-коммуникационных технологий, микроэлектроники;
- обеспечение ускоренного развития научно-технологических парков;
- обеспечение выхода на новый виток инновационного цикла;
- поступательное внедрение технологий «интернета вещей»

Рис. №1. Приоритеты и мероприятия в рамках Национальной программы поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы

В рамках реализации приоритетов запланированы мероприятия оперативного и долгосрочного характера, а также меры, направленные на снижение влияния внешнеэкономических вызовов и диверсификацию внешнеэкономических связей путем использования механизмов государственной поддержки экспорта.

Кроме того, 14 ноября 2019 г. подписан Указ Президента Беларуси № 412 "О поддержке экспорта". Документ направлен на уменьшение издержек белорусских субъектов хозяйствования и тем самым создание дополнительных условий для увеличения объемов экспорта товаров и услуг.

Указом внедряются инструменты поддержки экспорта, широко применяемые государствами-членами Всемирной торговой организации.

В частности, предусматривается возможность компенсации за счет средств республиканского бюджета до 50% расходов экспортеров по участию в международных специализированных выставках в иностранных государствах (*аренда выставочных площадей и оборудования, оказание услуг по монтажу выставочных стендов и созданию временной выставочной инфраструктуры (конструкций)*), что позволит наладить им прямые контакты с потенциальными потребителями и оценить конкурентов.

Аналогичная возможность компенсации расходов предусмотрена по проведению оценки соответствия продукции в иностранных государствах, так как прохождение сертификации за рубежом, как правило, достаточно обременительно с финансовой и организационной точек зрения.

В Республике Беларусь создана необходимая законодательная база и институциональная основа функционирования системы поддержки экспорта.

Основу системы поддержки экспорта составляет Указ Президента Республики Беларусь «О содействии развитию экспорта» от 25 августа 2006 г. № 534, включающий в себя систему страхования экспортных рисков с поддержкой государства и экспортного кредитования.

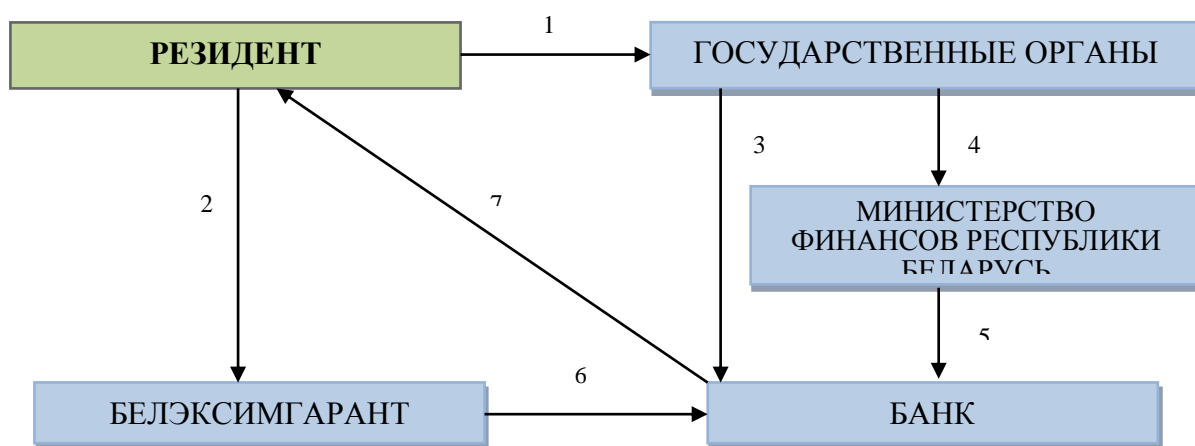


Рис. №2. Порядок выдачи экспортного кредита в Республике Беларусь

В соответствии с законодательством Республики Беларусь, **экспортный кредит может быть выдан любым банком** (рис. №2). При этом коммерческий банк имеет право на получение от государства компенсации потерь **при условии страхования кредита в БРУПЭИС «Белэксимгарант»**. Решения о выплате банкам компенсаций принимаются Правительством Республики Беларусь или Министерством финансов.

Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант» (<https://beg.by/>) занимается страхованием экспортных рисков с поддержкой государства (рис. №3).

Учредителем компании «Белэксимгарант», которая была создана в 2001 г., является Совет Министров Республики Беларусь. Финансирование деятельности «Белэксимгарант» осуществляется за счет бюджетных средств в соответствии с Законом о бюджете Республики Беларусь.

Основной целью деятельности «Белэксимгарант» является совершенствование условий для содействия развитию экспорта посредством формирования эффективной системы страхования экспортных рисков с поддержкой государства, обеспечение повышения эффективности деятельности «Белэксимгарант» по выполнению функций национального экспортного страхового агентства, направленных на защиту интересов государства, национальных экспортёров и инвесторов при осуществлении ими внешнеэкономической деятельности.

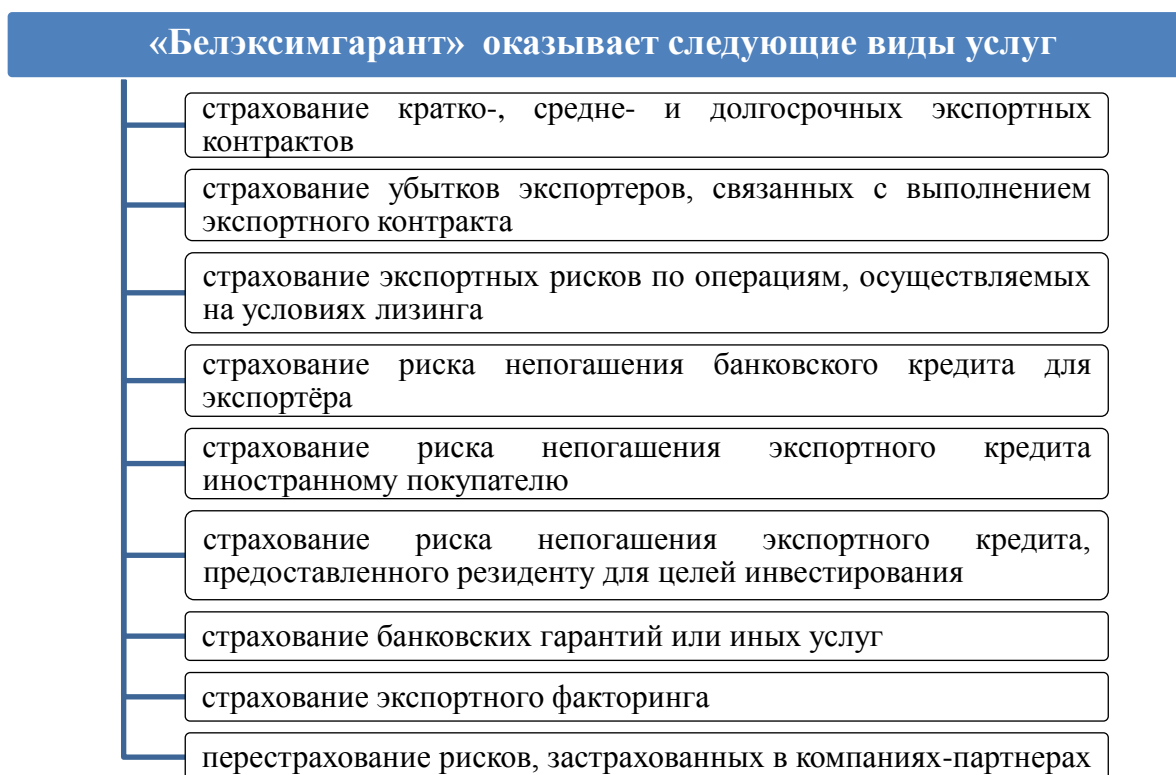


Рис. №3. Виды услуг, оказываемые БРУПЭИС «Белэксимгарант» в целях развития экспорта белорусских компаний

Еще одним институтом поддержки экспорта в Республике Беларусь является **Банк развития – специализированный финансовый институт ОАО «Промагролизинг»** (<http://www.pal.by>). Учредителями банка выступили Совет Министров и Национальный банк Республики Беларусь. Главной целью деятельности Банка является развитие системы финансирования государственных программ и реализация социально значимых инвестиционных проектов. ОАО «Промагролизинг» включено в список предприятий, кредитуемых на финансирование закупок сельскохозяйственной техники в целях ее передачи на условиях финансового лизинга сельскохозяйственным организациям.

За годы работы ОАО «Промагролизинг»:

- более 32 тыс. единиц техники передано в лизинг
- свыше 1,9 млрд. долларов США - общая стоимость техники
- более 2,0 тыс. контрагентов получили технику в лизинг.

В целях поддержки сельскохозяйственного экспорта ОАО «Промагролизинг» предоставляет экспортный финансовый лизинг, заключающийся в возможности воспользоваться услугой лизинга всех видов техники и основных средств производства для юридических лиц – нерезидентов Республики Беларусь. Авансовый платеж составляет от 15 до 40% стоимости предмета лизинга, а срок лизинга - от 12 до 84 месяцев. Предметом лизинга могут являться транспортные средства, сельскохозяйственная техника, промышленное, технологическое оборудование и прочее имущество белорусского производства.

Информационную поддержку экспортеров в Республике Беларусь осуществляет **Информационное республиканское унитарное предприятие «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен»** Министерства иностранных дел Республики Беларусь (<http://www.ncmps.by>).

В настоящее время Центр является одним из ведущих белорусских консалтинговых предприятий, которое оказывает комплекс услуг по сопровождению и развитию внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь, а также обеспечивает комплексное сопровождение при проведении процедур закупок (рис. №4).

Основные направления деятельности Центра

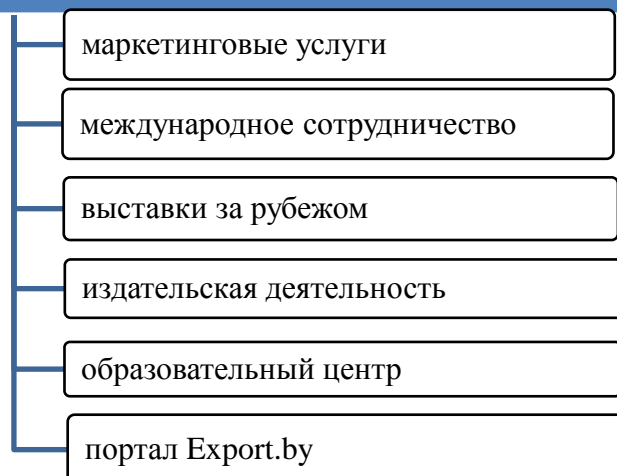


Рис. №4. Направления деятельности Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен Республики Беларусь

Центр оказывает комплексную информационно-маркетинговую поддержку в продвижении товаров/услуг и развитии торговли. Одним из основных направлений деятельности Центра является оказание услуг по проведению широкого спектра *маркетинговых исследований* белорусского и зарубежных рынков, подготовке обзоров рынков, которые способствуют повышению эффективности хозяйственной деятельности, развитию бизнеса, выходу на новые рынки сбыта и укреплению позиций клиентов (рис. №5).

Центр также содействует в установлении *международных бизнес-контактов*, организует В2В-встречи и предоставляет удобную площадку для проведения деловых переговоров с представителями зарубежных компаний.

Отдел внешнеэкономических связей управления международного сотрудничества на постоянной основе осуществляет взаимодействие с территориальными управлениями МИД, а также с белорусскими и зарубежными диппредставительствами в организации визитов иностранных официальных лиц и бизнес-делегаций в Республику Беларусь.

Центр на коммерческой основе оказывает компаниям комплексные услуги по подготовке следующих международных мероприятий:

- бизнес-конференций, форумов, при организации которых предусматриваются составление бизнес-программы мероприятия, привлечение спикеров, в том числе представителей государственных органов, бизнесменов и иностранных экспертов, полное техническое сопровождение и синхронный перевод, широкое освещение в СМИ;

- специализированных бизнес-миссий белорусских деловых кругов за рубежом, а также визитов иностранных делегаций в Республику

Беларусь. Комплекс услуг включает организацию встреч и переговоров с партнерами, посещение предприятий, бронирование билетов и гостиниц, транспортное обеспечение и др.;

- бизнес-встреч и деловых переговоров в формате B2B и B2G, включая посещение интересующих предприятий. Осуществляется предварительный целевой поиск деловых партнеров и контрагентов — как белорусских, так и зарубежных, а также торговых представителей, импортеров;

КОМПЛЕКСНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ РЫНКА ТОВАРОВ И УСЛУГ

- Основа для принятия ключевых управленческих решений, в том числе о выходе на зарубежные рынки, а также для определения наиболее эффективных маркетинговых инструментов, применяемых в целях успешного развития компании

ИЗУЧЕНИЕ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА И ТЕНДЕНЦИЙ ЕГО РАЗВИТИЯ

- Предоставление информации о текущем состоянии рынка, в том числе определение драйверов рынка, тенденций и перспектив развития рынка. Анализ данных об импорте и экспорте продукции, динамики и структуры производства, определение емкости рынка и спроса на продукцию, расчет прогнозов.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ

- Изучение деятельности компаний, ассортимента продукции и цен. Анализ информации об объемах производства, а также финансовых показателей компаний. Анализ конкурентов позволяет определить слабые и сильные стороны компании по сравнению с конкурентами и разработать маркетинговые мероприятия, направленные на усиление позиций на рынке.

ИЗУЧЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ И ПОИСК ДЕЛОВЫХ ПАРТНЕРОВ

- Поиск деловых партнеров, поставщиков и производителей товаров/услуг. Определение степени заинтересованности потребителей в приобретении продукции заказчика. Определение спроса на товар/услугу, наиболее значимых факторов, влияющих на выбор потребителя. Проведение полевых исследований в сфере B2B, а также онлайн-опросов. Проверка надежности контрагентов.

МОНИТОРИНГ, АНАЛИЗ И ОБЗОР ЦЕН

- Предоставление сведений о текущих оптовых и розничных ценах на продукцию, анализ цен конкурентов, динамики цен импорта/экспорта продукции в Республике Беларусь и зарубежных странах.

ИЗУЧЕНИЕ ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ

- Основа для принятия решений по маркетинговой стратегии предприятий, в том числе о выходе на новые рынки сбыта, а также для укрепления позиций на рынках присутствия. Исследование включает в себя определение перспективных рынков для экспорта, анализ состояния рынка и прогноз его развития, а также условия доступа на рынок: тарифное и нетарифное регулирование (сертификация), изучение конкурентов и цен, поиск деловых партнеров.

ПОДГОТОВКА АНАЛИТИЧЕСКИХ ОБЗОРОВ

- Подготовка аналитических обзоров белорусского и зарубежных рынков различных видов продукции, включающих анализ данных об объеме рынка, о внешнеторговых операциях, ценовой динамике и др.

Рис. №5. Маркетинговые исследования Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен Республики Беларусь

По направлению *выставки за рубежом* Центр предлагает белорусским предприятиям сопровождение участия в выставочных мероприятиях и оказывает комплексную поддержку экспонентам.

Центр осуществляет:

- организацию участия белорусских предприятий в национальных экспозициях;*
- индивидуальный подбор специализированного выставочного мероприятия по требованию заказчика;*
- разработку дизайна, строительство и художественное оформление выставочных стендов;*
- маркетинговые исследования зарубежных рынков для обеспечения результативности участия в выставочных мероприятиях;*
- содействие в организации B2B-встреч экспонентов с потенциальными зарубежными бизнес-партнерами;*
- организацию бизнес-семинаров, конференций, форумов в рамках проведения выставочных мероприятий;*
- решение организационных вопросов: визовая поддержка; переводческие услуги; услуги по бронированию гостиниц и билетов; организация трансфера в стране проведения мероприятия.*

Кроме того Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен в целях содействия развитию внешнеэкономической деятельности предприятий-экспортеров выпускает печатные издания.

Информационно-аналитический журнал *«Конъюнктура рынков»* (https://export.by/market_conditions) издается для предприятий-экспортеров, заинтересованных в получении эксклюзивной аналитической информации о зарубежных рынках, путях выхода на них, наиболее перспективных для экспорта видах товаров и услуг, особенностях работы, успешно реализованных проектах, планируемых международных деловых мероприятиях. Каждый выпуск журнала содержит маркетинговые исследования определенных рынков, обзор наиболее перспективных товарных позиций для поставок на конкретные рынки, особенности правового регулирования и ведения бизнеса за рубежом.

Рекламно-информационный журнал *«Export of Belarus»* (https://export.by/export_of_belarus) предназначен для представления экспортного потенциала белорусских организаций и Республики в целом на рынках зарубежных государств. Распространяется на выставках и деловых форумах за рубежом, через дипломатические представительства Республики Беларусь и издается преимущественно на языке страны распространения.

Центр является разработчиком и оператором работы национального **Портала информационной поддержки экспорта** (<http://www.export.by>), который создан для оказания информационной поддержки белорусским экспортерам в продвижении их продукции на внешний рынок, а также рекламы экспортного потенциала производителей промышленной, интеллектуальной и сельскохозяйственной продукции (рис. №6).

Портал призван способствовать повышению конкурентоспособности товаров, работ и услуг, расширению экспортной составляющей, привлечению в республику иностранных инвестиций, установлению торговых контактов и партнерских отношений между белорусскими и иностранными предприятиями, а также более глубокой интеграции экономики Республики Беларусь в мировую экономику.

Основная функция Портала заключается в предоставлении информации о производителях Республики Беларусь, а также зарубежных компаниях и выпускаемой ими продукции. Кроме того, на Портале имеются путеводители для бизнеса, содержащие информацию об экономике стран, подготовленную посольствами Республики Беларусь за рубежом, сведения о торгово-экономическом сотрудничестве Беларуси с другими странами, тарифном и нетарифном регулировании ВЭД, ключевых позициях импорта и экспорта стран и другие аналитические материалы.

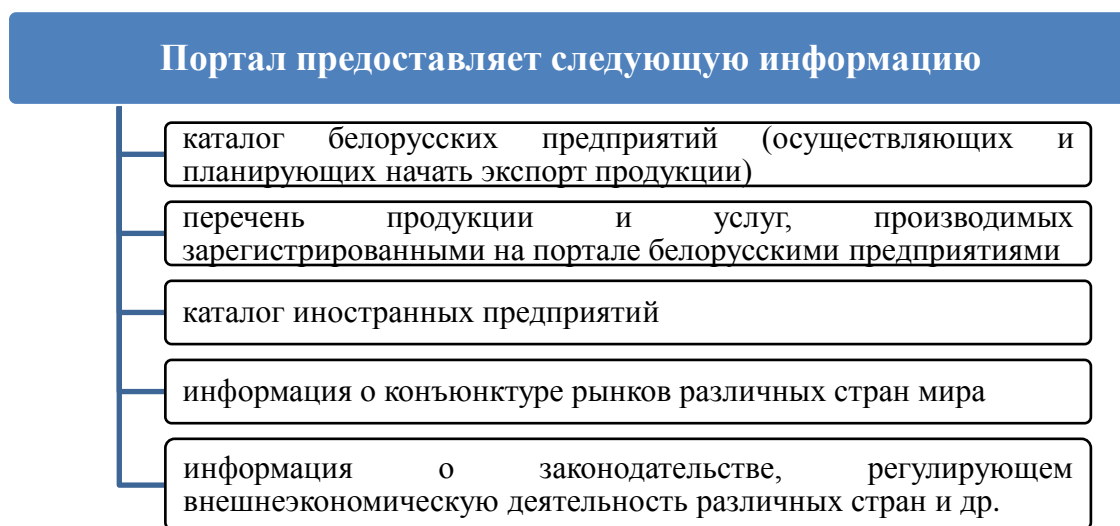


Рис. №6. Информация, предоставляемая Порталом информационной поддержки экспорта Республики Беларусь

Немаловажную роль в содействии экспорта белорусских товаров осуществляет **Белорусская торгово-промышленная палата** (<http://www.cci.by>), которая оказывает широкий комплекс услуг в области внешнеэкономической деятельности, начиная от распространения

коммерческого предложения, поиска партнера и заканчивая заключением внешнеэкономического контракта.

В состав Белорусской торгово-промышленной палаты входит выставочное унитарное предприятие **"БЕЛИНТЕРЭКСПО"** (<http://www.belinterexpo.by>), являющееся лидером в области организации Национальных выставок (экспозиций) за рубежом, а также единственным выставочным предприятием, организующим национальные выставки зарубежных государств в Республике Беларусь.

В 2019 году выставочное унитарное предприятие "БЕЛИНТЕРЭКСПО" принимало участие в продвижении белорусских предприятий на следующих выставках:

- Международная выставка продуктов питания и напитков, индустрии HoReCa «GulFood 2019», ОАЭ, г. Дубаи (16-20 февраля);

- Международная выставка сельскохозяйственного машиностроения, продуктов питания, удобрения и упаковочных технологий «Sudan Agrofood», Судан, г. Хартум (4-6 марта);

- Международная выставка сельскохозяйственного машиностроения, удобрений, продуктов питания и напитков «AGROFOOD», Нигерия, г. Лагос (26-28 марта);

- Международная сельскохозяйственная выставка «NOVI SAD INTERNATIONAL AGRICULTURAL FAIR», Сербия, г. Нови Сад (11-17 мая);

- Международная выставка индустрии пищевых продуктов и напитков «SIAL China», Китай, г. Шанхай (14-16 мая);

- Специализированные выставки «WORLD FOOD AZERBAIJAN / CASPIAN AGRO / IPACK CASPIAN», Азербайджан, г. Баку (15-17 мая);

- Международная выставка сельского хозяйства и животноводства «AgroActiva – 2019», Аргентина, г. Армстронг (26-29 июня);

- Международная выставка продуктов питания и напитков «GASTRO NORD 2019», Швеция, г. Стокгольм (2-3 сентября);

- Международная выставка пищевой промышленности, производства напитков «ANUGA», Германия, г. Кельн (5-9 октября);

- Международная специализированная выставка «ArmProd EXPO 2019», Армения, г. Ереван (18-20 октября);

- Международная специализированная выставка «FoodExpo Qazakhstan», Казахстан, г. Алматы (6-8 ноября);

- Международная специализированная выставка «AGRO PACK ERBIL», Ирак, г. Эрбиль (20-23 ноября);

- Международные выставки агропромышленного комплекса, пищевых продуктов и напитков «Agro/Food/Drink/Tech Expo», Грузия, г. Тбилиси (20-22 ноября);

- Международные специализированные выставки «UzProdExpo & UzAgroExpo», Узбекистан, г. Ташкент (27-29 ноября);

- Международная специализированная выставка «Food Africa», Египет, г. Каир (9-11 декабря).

Кроме того, в 2019 году "БЕЛИНТЕРЭКСПО" приняло участие в других многоотраслевых выставках, в том числе организовало 2 выставки белорусских производителей «MADE IN BELARUS» (Грузия, г. Тбилиси, 20-23 марта; Казахстан, г. Алматы, 9-12 апреля).

Одним из наиболее эффективных инструментов поддержки экспорта сельскохозяйственных товаров в Республике Беларусь является **«Товаропроводящая сеть (ТПС)»**. Согласно положению о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом ТПС - это совокупность иностранных юридических лиц и расположенных за рубежом обособленных подразделений белорусских производителей, осуществляющих реализацию и (или) сервисное обслуживание белорусских товаров.

Положение о товаропроводящей сети белорусских организаций за рубежом утверждено Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 24 декабря 2013 года № 1137. Данный документ включает оценку эффективности субъектов ТПС на основе применения совокупности показателей.

Анализ эффективности работы ТПС за отчетный период проводится на основе следующих показателей:

- темп роста экспорта товаров субъектами ТПС по сравнению с аналогичным отчетным периодом;

- соотношение темпов роста экспорта товаров субъектами ТПС и темпов роста экспорта в целом в отчетный период;

- доля прироста экспорта товаров субъектами ТПС в общем объеме прироста экспорта за отчетный период;

- отсутствие у субъекта ТПС просроченной дебиторской задолженности.

С 1 июля 2013 года функции координации развития ТПС за рубежом возложены на Министерство иностранных дел Республики Беларусь, которое оказывает содействие белорусским предприятиям и организациям в данной работе через систему загранучреждений Республики Беларусь.

В целом в структуре ТПС Республики Беларусь числится более 2 тысяч предприятий. Однако ТПС белорусских предприятий-экспортеров за рубежом можно разделить на две группы: предприятия, действующие за рубежом с участием белорусского капитала и без него.

Анализ системы мер поддержки экспорта аграрной продукции в Республике Беларусь свидетельствует о том, что в последнее время осуществляется целенаправленная работа по совершенствованию его стимулирования. В частности действует Национальная программа поддержки и развития экспорта до 2020 года. Это вызвано увеличением производства основных видов сельскохозяйственной продукции и продовольствия, необходимостью роста конкурентных преимуществ страны, а также снижением зависимости от традиционных экспортных позиций и рынков.

1.3 Республика Казахстан

В системе поддержки экспорта Республики Казахстан необходимо выделить следующие государственные институты: Министерство торговли и интеграции; АО "Банк Развития Казахстана", АО «Аграрная кредитная корпорация», АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport», Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен».

В 2017 году в Республике Казахстан принят системообразующий документ, направленный на развитие конкурентоспособных экспортных производств в приоритетных отраслях экономики.

Постановлением Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 года утверждена **Программа «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан» на 2018-2022 годы**, которая нацелена на формирование единой и целостной политики по обеспечению условий для роста несырьевого экспорта в два раза к 2025 году и в три раза к 2040 году.

Программа определяет перспективную экспортную корзину, и приоритетные рынки сбыта, содержит комплекс конкретных мер по продвижению казахстанского экспорта и систему измеримых целевых результатов для контроля эффективности ее реализации.

Программа нацелена на формирование необходимой институциональной структуры, повышающей скорость и эффективность решения как оперативных, так и долгосрочных вопросов, связанных с деятельностью экспортеров.

Реализация Программы будет способствовать росту несырьевого экспорта страны, диверсификации рынков сбыта и расширению экспортной корзины. Данные меры планируется реализовать, в том числе за счет экспорта новых товарных позиций, увеличения доли продукции с высокой добавленной стоимостью, а также стимулирования инвестиций в экспортоориентированные производства и трансферта новых технологий.

Кроме того, Программа нацелена на повышение узнаваемости странового бренда и облегчение продвижения зонтичных и корпоративных брендов. В целом, Программа предусматривает содействие целям ускорения экономического роста и диверсификации структуры экономики Казахстана.

В рамках развития экспорта АПК ключевым документом для Республики Казахстан является Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы (**Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан** (<https://moa.gov.kz/>)), в целевых индикаторах которой запланировано достичь к 2021 году рост объема экспорта продовольственных товаров на 600,0 млн. долл. США к уровню 2015 года (до 1,5 млрд. долл.).

По экспортной политике в сельском хозяйстве выстроены целевые подходы и утверждены дорожные карты по потенциальным экспортным рынкам - это, в первую очередь, страны ЕАЭС, СНГ, Китай, Иран, страны Средней Азии, Персидского залива и Европы.

После передачи компетенции от различных органов государственной власти в 2019 году, ключевая роль в формировании и реализации государственной политики Республики Казахстан в сфере продвижения экспорта теперь отведена **Министерству торговли и интеграции Республики Казахстан** (<http://trade.gov.kz/>).

Министерство осуществляет государственную политику Республики Казахстан в следующих областях:

- развитие и регулирования внешнеторговой деятельности, международных торгово-экономических отношений, в том числе регулирования международной экономической интеграции;*
- развитие и продвижение экспорта несырьевых товаров и услуг;*
- развитие и регулирование внутренней торговли, совершенствование торговой инфраструктуры, развитие биржевой и электронной торговли.*

Одним из главных документов для Министерства является «Дорожная карта по продвижению экспорта несырьевых товаров и услуг». В документе особое внимание уделяется адресно-направленному снижению барьеров при доступе товаров на зарубежные рынки, расширению линейки экспортных обработанных товаров, а также усилению финансовых и нефинансовых мер поддержки экспортеров.

Министерство планирует сконцентрировать все меры поддержки экспортеров в рамках единого окна «QazTrade» (<http://export.gov.kz/>), которое также будет задействовано в развитии региональной и приграничной торговли.

Через единое окно будет оказана такая поддержка, как:

- независимая оценка экспортного потенциала компаний и товара;*
- анализ рынка потенциального импортера и проведение маркетинговой кампании для продвижения товара;*
- глубокий и всесторонний анализ зарубежных отраслевых и страновых рынков;*
- изучение торговых барьеров по выходу на внешние рынки и выработка предложений по их устранению.*

Портал «QazTrade» будет включать в себя всю необходимую информацию для экспортеров, в т.ч. информационные материалы о товарах экспортного интереса Казахстана, наиболее привлекательных рынках сбыта, статистику, рекламу и прочую информацию относительно экспортной деятельности. Также на портале будет размещен реестр казахстанских экспортеров-поставщиков и их продукции, что позволит иностранным заказчикам находить на портале казахстанских контрагентов.

Страховую и финансовую поддержку экспортеров в Республике Казахстан осуществляет АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport» (<http://keg.kz>). «KazakhExport» является институтом развития Республики Казахстан и единственная специализированная страховая организация, осуществляющая функции экспортно-кредитного агентства. В этом направлении «KazakhExport» предлагает экспортерам следующие услуги: *страхование кредита экспортера, экспортное торговое финансирование и пред-экспортное финансирование*. При этом организационно-правовая форма «KazakhExport» не позволяет заниматься иными видами деятельности и стать оператором по продвижению экспорта.



Рис. №7. Покрытие коммерческих и политических рисков АО «KazakhExport»

«KazakhExport» осуществляет **страхование кредита** экспортера, доступное всем казахстанским экспортерам несырьевых товаров, работ и услуг. Страхованием покрываются *коммерческие и политические риски* до 80% от суммы понесенных убытков (рис. №7).

Также «KazakhExport» осуществляет **финансовую поддержку** покупателей казахстанской несырьевой продукции путем предоставления им торгового финансирования на выгодных условиях. Финансирование предоставляется опосредованно через банки второго уровня Республики Казахстана в рамках аккредитивной формы расчетов. Как в случае со страхованием кредита экспортера, покрываются коммерческие и политические риски, но уже до 100% от суммы аккредитива.

Финансовую поддержку экспортеров в Республике Казахстан осуществляет также **АО "Банк Развития Казахстана"** (<http://www.kdb.kz>), один из крупнейших финансовых институтов Казахстана. Наряду с финансированием инвестиционных проектов, Банк предлагает услуги *финансирования экспортных операций*, включая *софинансирование* путем предоставления займов как резиденту — поставщику казахстанской продукции, так и нерезиденту — покупателю казахстанской продукции.

Срок финансирования экспортных операций определяется в зависимости от условий экспортной операции

Минимальная сумма финансирования Банком Развития Казахстана экспортных операции устанавливается в размере, эквивалентном 1 (одному) миллиарду тенге.

Если Банк Развития Казахстана участвует в финансировании экспортных операций, условия финансирования которых утверждены Правительством Республики Казахстан, то требование об ограничении по минимальной сумме финансирования Банком Развития не применяется.

Еще одним институтом по содействию развития и реализации экспортного потенциала является **АО «Аграрная кредитная корпорация»** (<http://www.kazagro.kz/web/acc>). Одним из стратегических направлений деятельности Корпорации является содействие развитию и реализации экспортного потенциала АПК Казахстана.

Одной из программ, по которым осуществляется кредитование, является программа «Агроэкспорт» - кредитование проектов, имеющих экспортный потенциал, в том числе через банки второго уровня, кредитные товарищества и лизинговые компании.

В 2018 году по программе «Агроэкспорт» было профинансировано 62 заемщиков на сумму более 37 млрд. тенге.

Одну из важнейших ролей в системе поддержки экспорта Республики Казахстан играет **Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен»** (<http://atameken.kz/ru/>) - некоммерческая организация, созданная для усиления переговорной силы бизнеса с Правительством Республики Казахстан и государственными органами.

Палата предпринимателей представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства, включая внутреннюю и внешнюю торговлю.

С 2018 года Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» подписала договоры по оказанию содействия экспортерам в рамках государственной программы, которой предусмотрено возмещение затрат субъектам индустриально-инновационной деятельности, выпускающим отечественные обработанные товары.

Возмещаться будут затраты, связанные с рекламой продукции, участием в зарубежных выставках, ярмарках и фестивалях, а также разработкой и распространением рекламных каталогов. Помимо этого, будет компенсирована часть суммы на содержание представительства, торговой точки или склада за рубежом, проведением процедур по регистрации товарных знаков и сертификации продукции.

В составе «Атамекен» функционирует дочерняя организация - **Внешнеторговая палата Казахстана (ВТП)** (<https://kazcic.kz>) - в задачу которой входит представление интересов казахстанского бизнеса во внешнеэкономической сфере.

ВТП занимается организацией и участием в различных международных выставках и конференциях, оказанием информационной поддержки и консалтинговых услуг, осуществлением сбора, анализа информации по вопросам экспорта, импорта и другое.

Для представителей бизнеса проводятся семинары с участием международных экспертов и вебинары по вопросам экспорта товаров и услуг, которые позволят бизнесу, не отрываясь от производства, получить всю необходимую информацию по экспорту и многих других вопросов связанных с международной торговлей.

Кроме того «Атамекен» проводит торговые миссии, в рамках которых создаются площадки по поиску зарубежных партнеров для отечественных компаний, что позволяет экспортерам расширять географию экспорта производимых товаров и услуг

Для повышения информированности представителей бизнеса «Атамекен» планирует подготовить электронный справочник «Экспортная продукция Казахстана» и запустить портала для казахстанских экспортеров обрабатывающих отраслей и зарубежных покупателей. Также планируется проводить анализ зарубежных рынков по заявкам экспортеров – это позволит потенциальным экспортерам получать актуальную информацию о том, какие страны заинтересованы в казахстанской продукции и в какой именно.

Министерство иностранных дел Республики Казахстан (<http://www.mfa.kz/ru>) осуществляет функции по продвижению ориентированной на экспорт продукции отечественных предприятий, что является ключевым элементом внешнеэкономической политики Казахстана и одним из основополагающих приоритетов торговой и экономической дипломатии.

Министерством подписаны Совместные планы мероприятий с Министерством по инвестициям и развитию по усилению взаимодействия по продвижению экспорта казахстанской продукции, с Министерством сельского хозяйства – по усилению взаимодействия по вопросам привлечения иностранных инвестиций в агропромышленный комплекс Казахстана и развитию торговли на 2017-2021 годы. МИД РК также работает над повышением эффективности двусторонних межправительственных комиссий (всего-120) и деловых советов (24) с зарубежными государствами, что является значительным потенциалом для решения инвестиционно-экспортных задач Республики Казахстан.

В Республике Казахстане создана база государственной поддержки экспорта, включая сеть институтов развития, законодательную базу, приведенную в соответствие с международными требованиями. Однако данная система нуждается в дальнейшем совершенствовании.

1.4 Кыргызская Республика

В Кыргызской Республике вопросами развития и поддержки экспорта занимается **Министерство экономики Кыргызской Республики** (<http://mineconom.gov.kg>), в задачи которого входит разработка мер по улучшению внешнеторговой деятельности, развитию и стимулированию экспорта продукции и повышению экспортного потенциала Республики.

В Кыргызской Республике действует ряд нормативно-правовых актов, в которых стимулированию экспорта сельскохозяйственной продукции уделяется повышенное внимание.

Так, в соответствии с **«Национальной стратегией развития Кыргызской Республики на 2018-2040 годы»** предусматривается создание средних и крупных перерабатывающих комплексов, а также развитие логистических центров для экспорта продукции на внешние рынки. Также планируется создание специализированных финансовых институтов по кредитованию экспорта сельхозпродуктов с помощью программы доступного льготного кредитования.

В настоящее время в Кыргызстане действует государственная **Программа развития Кыргызской Республики на период 2018-2022 гг. "Единство, доверие, созидание"**, в рамках которой отмечается, что целевыми рынками для экспорта продукции товаров и услуг национальной экономики являются страны-члены ЕАЭС, Китай, Индия, страны Ближнего Востока. При этом усилия будут направлены на эффективное использование возможностей ВСП+¹ для роста экспорта продукции в страны ЕС, и дальнейшего расширения рынков экспорта. А также, что наряду со сформировавшимися инструментами кредитования сельского хозяйства, будут внедряться дополнительные финансовые инструменты по поддержке экспорта сельскохозяйственной продукции и продукции переработки.

При этом отмечено, что вместе с традиционными направлениями развития сельскохозяйственного производства, нацеленными на увеличение объемов экспорта, аграрный сектор должен сформировать эффективную систему производства экологически чистой и органической продукции.

Кроме того, принятой в 2018 году **«Программе Правительства Кыргызской Республики по развитию экспорта Кыргызской Республики на 2019-2022 годы»**, предусматриваются различные мероприятия, направленные на развитие национальной инфраструктуры качества, привлечение средств для лизинга технологического оборудования и прочие меры.

¹ <http://trade.ec.europa.eu/tradehelp/gsp>

В самой программе развития экспорта выделены 4 приоритетных сектора. К сельскохозяйственным секторам среди них относятся *молочная отрасль* и *переработка овощей и фруктов*, так как их продукция имеет устойчивую экспортную направленность (рис. №8).

Также включены три кросс-отраслевых сектора: 1) инфраструктура качества; 2) доступ к финансам; 3) стимулирование экспорта.

Предприятиям-экспортерам указанных секторов в приоритетном порядке будет оказываться помощь в доступе к финансам (в т.ч. субсидиям, льготным кредитам), в маркетинге и сбыте продукции на внешних рынках.

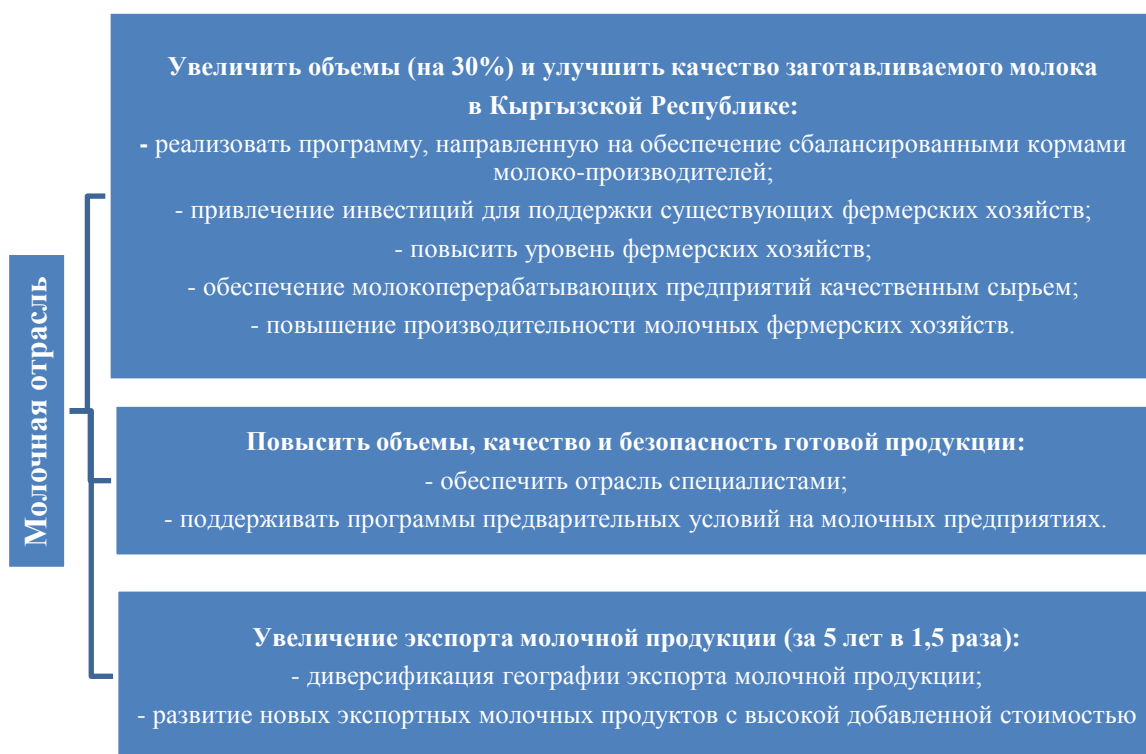


Рис. № 8. Цели и задачи Плана по развитию экспорта Кыргызской Республики на 2018-2022 гг. на примере направления «молочная отрасль»

Непосредственно развитием экспорта в Кыргызской Республике занимается **Агентство по продвижению и защите инвестиций Кыргызской Республики** (<https://export.gov.kg/ru>), которое является государственным органом исполнительной власти по реализации государственной политики в области инвестиций, экспорта и государственно-частного партнерства. В своей деятельности Агентство подотчетно Премьер-министру Кыргызской Республики. Целями Агентства являются привлечение и продвижение инвестиций в экономику Кыргызской Республики, содействие отечественным потенциальным и действующим

экспортерам в развитии и продвижении товаров на внешние рынки, а также развитие механизмов ГЧП.

Агентство по продвижению и защите инвестиций Кыргызской Республики в рамках мандата по продвижению отечественных товаров на зарубежные рынки, предоставляет сервисную поддержку производителям и экспортерам Кыргызской Республики.

Спектр услуг Агентства состоит из трех направлений: торговое информирование, развитие экспорта, продвижение экспорта (рис. 9).

Торговое информирование

- Анализ и сбор информации по целевым экспортным рынкам;
- Предоставление информации о спросе и тенденциях на целевых экспортных рынках;
- Предоставление информации о провайдерах бизнес услуг для производителей и экспортеров;
- Предоставление базовых консультационных услуг по поставке продукции в страны ЕАЭС, ЕС, КНР и т.д.;
- Предоставление информации по доступу к финансам;
- Предоставление информации по международным выставкам

Развитие экспорта

- Предоставление информации по экспертам внедряющих добровольные международные стандарты;
- Базовые консультации по маркировке товаров;
- Базовые консультации по разработке бренда компаний;
- Консультации по разработке экспортных стратегий в рамках программы «Ваш личный агент по экспорту»;
- Проведение семинаров, мозговых штурмов по развитию и продвижению товаров.

Продвижение экспорта

- Содействие в участии на зарубежных выставках, с учетом приоритетных стран;
- Проведение торговых миссий для создания B2B площадки внутри страны и за рубежом по запросу бизнеса;
- Поиск потенциальных покупателей из-за рубежа
- Продвижение бренда компаний за рубежом через диппредставительства.

Рис. № 9. Основные услуги Агентства по продвижению и защите инвестиций Кыргызской Республики

Агентство предоставляет информацию относительно аналитики внешних рынков, получения рекомендаций и выбора целевого рынка, участия в торговых миссиях и зарубежных выставках. Агентство также готовит аналитические исследования, содержащие информацию о текущей

экспортной ситуации различных экспортных рынков Кыргызской Республики, с учетом возможностей и тенденций глобального рынка с выявлением потенциального рынка сбыта для кыргызской продукции. Основными инструментами исследований являются материалы, содержащие количественную и качественную информацию отечественных и глобальных статистических материалов и других открытых источников данных. Исследования показывают экспортный потенциал кыргызской продукции, включая обзор глобальной торговли, и содержат конкретные условия доступа на отдельные рынки третьих стран.

Необходимо отметить, что система поддержки экспорта, включая вопросы финансирования, в том числе кредитования экспортных поставок, в Кыргызской Республике находятся в стадии формирования. Вместе с тем принят ряд нормативно-правовых актов, направленных на стимулирование экспорта Кыргызской Республики.

1.5 Российская Федерация

В Российской Федерации выстроена сложная система поддержки экспорта, при этом применяются различные инструменты поддержки как финансового, так и нефинансового характера.

В целом в Российской Федерации поддержку экспортерам оказывают государственные институты федерального и регионального уровней, отраслевые союзы предпринимателей, отраслевые ассоциации, негосударственные организации и научные институты.

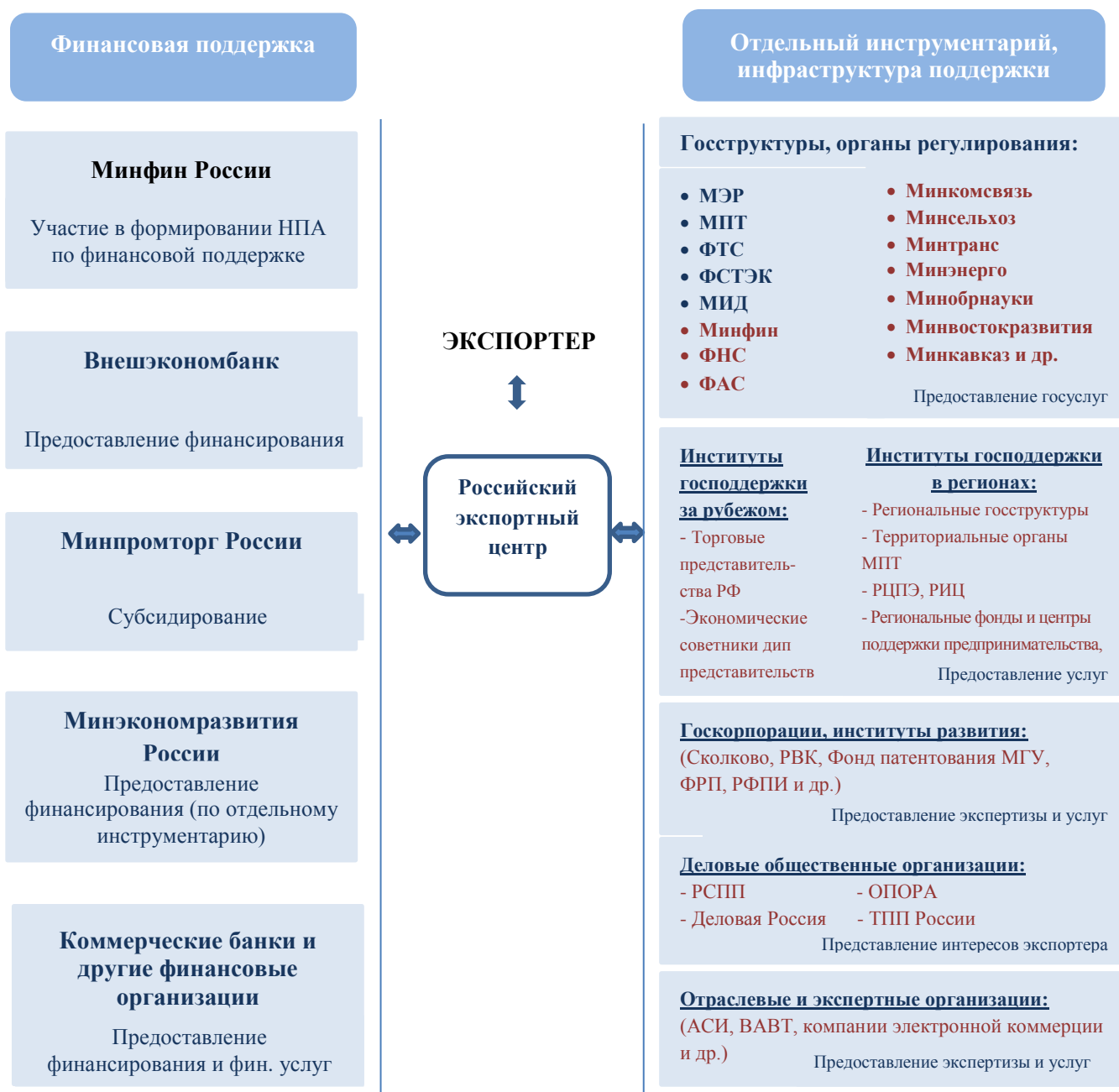


Рис. №10. Схема работы АО «Российский экспортный центр»

В настоящее время в Российской Федерации продолжается процесс формирования новой модели поддержки экспорта по принципу «единого

окна» - ключевую роль в которой занимает АО «**Российский экспортный центр**» (РЭЦ) (<http://www.exportcenter.ru/>) - государственный институт поддержки экспорта, предоставляющий экспортерам широкий спектр финансовых и нефинансовых мер поддержки. Взаимодействие с профильными министерствами и ведомствами, а также сотрудничество с ключевыми отраслевыми и деловыми организациями позволяют РЭЦ совершенствовать условия ведения экспорта в России и нивелировать действие существующих барьеров при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Российский экспортный центр входит в группу Внешэкономбанка (рис. №10).

Группа РЭЦ оказывает комплексную адресную поддержку экспортоориентированным и ведущим внешнеэкономическую деятельность компаниям. РЭЦ работает со всеми экспортерами несырьевой продукции, товаров и услуг без отраслевых ограничений.

Группа РЭЦ предоставляет широкий перечень финансовых (кредитование, страхование, банковские гарантии) и нефинансовых услуг текущим и потенциальным экспортерам, взаимодействует с профильными органами исполнительной власти, готовит предложения по улучшению ведения предпринимательской деятельности в части экспорта и ВЭД, регулярно взаимодействует с представителями делового и экспертного сообщества и способствует преодолению барьеров и снятию «системных» ограничений.

В рамках реализации функций нефинансовой поддержки РЭЦ также ориентирован на координацию деятельности Торговых представительств Российской Федерации за рубежом в части поддержки экспортных проектов.

Основополагающим документом в Российской Федерации по стимулированию экспорта, в том числе продукции АПК, является **национальный проект «Международная кооперация и экспорт»**, утвержденный на заседании президиума Совета при Президенте Российской Федерации по стратегическому развитию и национальным проектам 24 декабря 2018 года. Срок реализации нацпроекта: с октября 2018 года по 2024 год (включительно).

Национальный проект включает в себя пять федеральных проектов: «Промышленный экспорт», «**Экспорт продукции АПК**», «Логистика международной торговли», «Экспорт услуг» и «Системные меры развития международной кооперации и экспорта». Бюджет национального проекта составляет 956,8 млрд. рублей, из которых **на федеральный проект «Экспорт продукции АПК» отводится 406,8 млрд. рублей.**

В соответствии с федеральным проектом «Экспорт продукции АПК» предусматривается к 2024 году достигнуть объема экспорта сельскохозяйственной продукции в размере **45 млрд. долл. в год** (рис. №11).

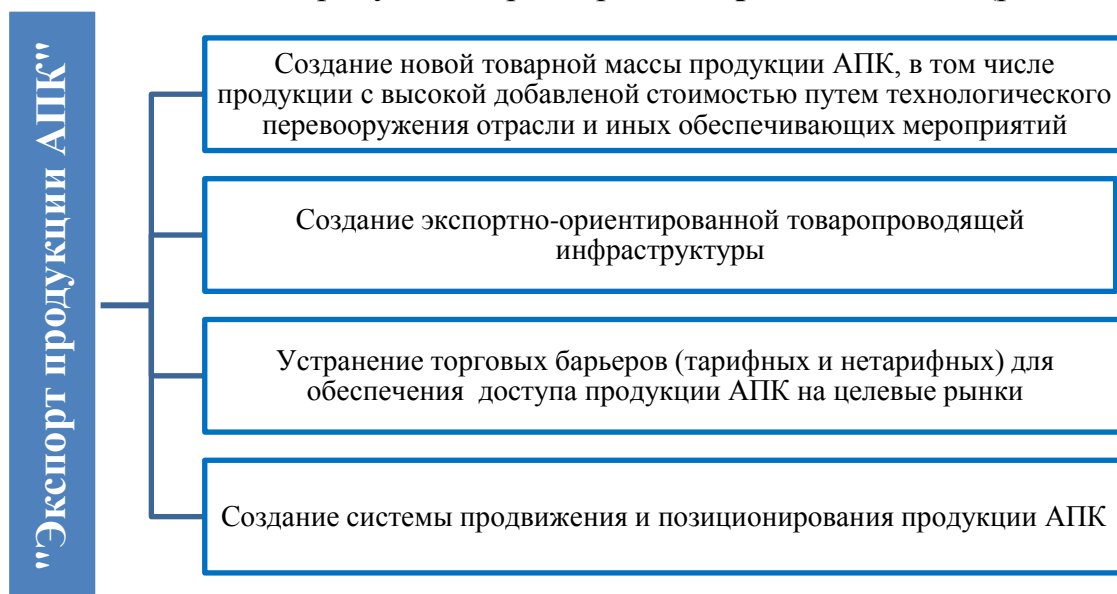


Рис. №10. Задачи в рамках проекта «Экспорт продукции АПК»

Распоряжением Правительства Российской Федерации от 10 мая 2017 года №892-р утверждена **Стратегия развития акционерного общества «Российский экспортный центр»**, которой определены целевая модель развития РЭЦ, комплекс мер, направленных на расширение поддержки несырьевого экспорта. Стратегией определены целевые стратегические ориентиры РЭЦ к 2019 году (рис. 12).

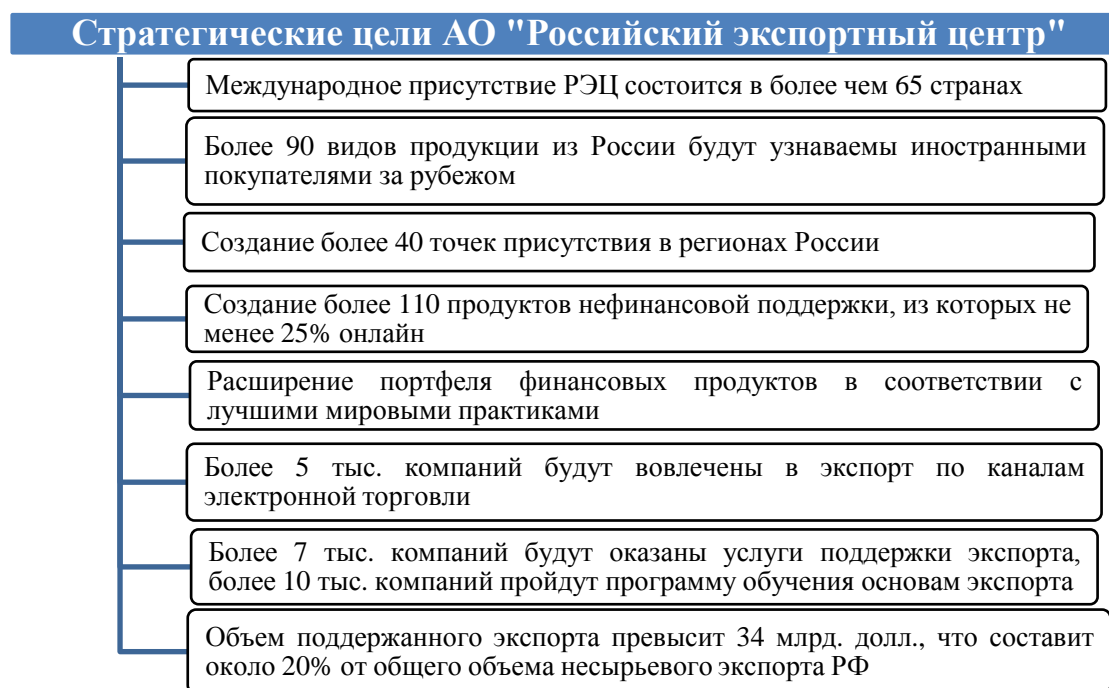


Рис. №12. Стратегические цели РЭЦ в соответствии со Стратегией

Установлены ценностное предложение и бизнес-модель финансовой и нефинансовой поддержки российских экспортёров по основным направлениям: развитие продуктового портфеля, развитие онлайн-канала, развитие регионального и международного присутствия, специальные проекты.

Согласно федеральному проекту «Системные меры развития международной кооперации и экспорта», входящему в национальный проект «Международная кооперация и экспорт», РЭЦ отводится ключевая роль в создании общенациональной системы поддержки экспорта. В соответствии с этим РЭЦ выполняет **три основные задачи**: осуществление функций единого института поддержки экспорта, распределение бюджетных средств, общая координация участников в реализации проектов («Поддержка» - «Развитие» - «Штаб»).

Системные функции РЭЦ в рамках федерального проекта «Системные меры развития международной кооперации и экспорта» представлены на рис №13.

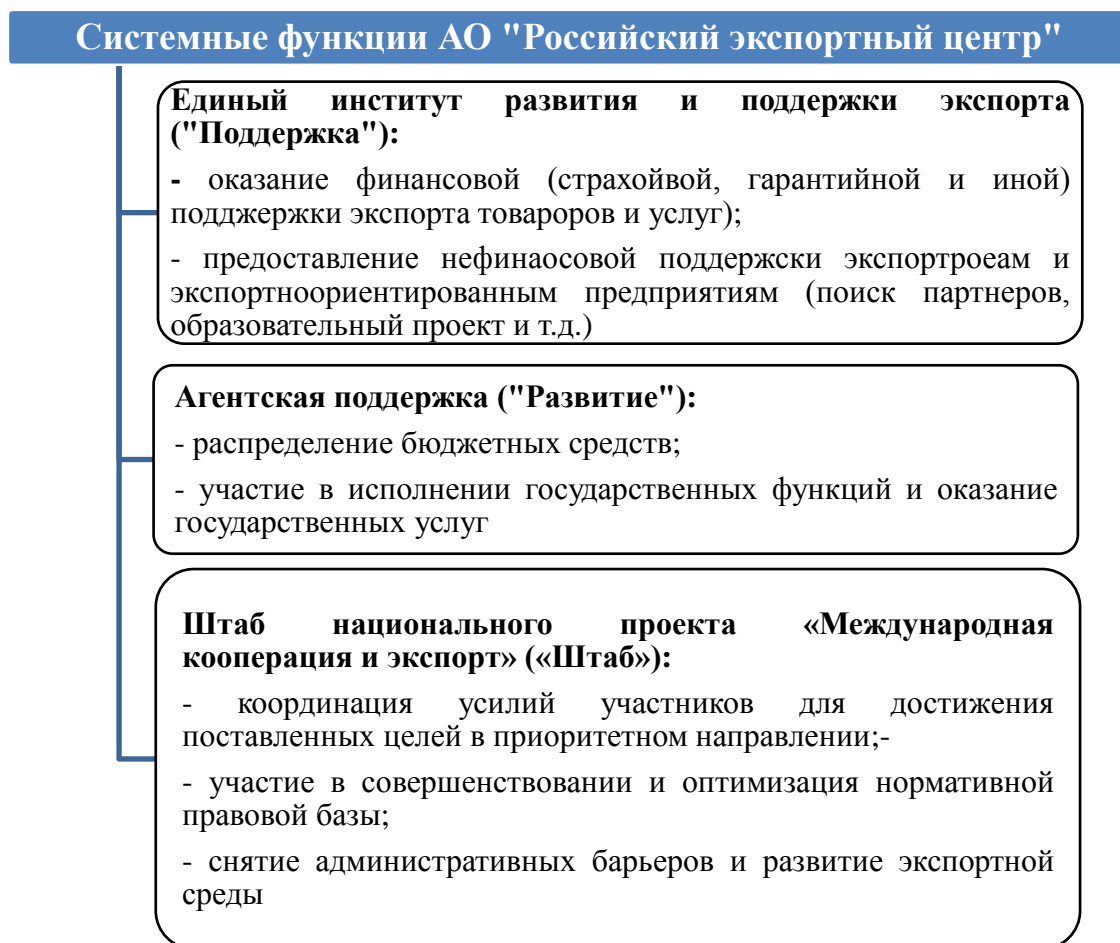


Рис. №13. Системные функции АО «Российский экспортный центр»

В группу РЭЦ интегрированы **Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСАР»)** и **АО РОСЭКСИМБАНК** – это позволяет оптимизировать ресурсы и создать эффективные бизнес-процессы по предоставлению комплексных услуг экспортно ориентированным компаниям.

Российский экспортный центр является единственным акционером **АО «ЭКСАР»** (<http://www.exiar.ru>) - специализированного государственного института поддержки экспорта для реализации страхового инструментария защиты экспортных кредитов и инвестиций. Агентство является национальным экспортным кредитным агентством (ЭКА).

На сегодняшний день АО «ЭКСАР» разработаны и внедрены основные страховые продукты, направленные на поддержку экспорта, в том числе: страхование кредита покупателю; страхование кредита поставщика; комплексное страхование экспортных кредитов; страхование подтвержденного аккредитива; страхование гарантий; страхование инвестиций.

Также в Российской Федерации имеется государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк **АО «Росэксимбанк»** (<http://eximbank.ru>), выполняющий функции обеспечения экспортеров доступа к удобным кредитным инструментам и создания инфраструктуры, позволяющей повысить конкурентоспособность российского бизнеса за рубежом. Банк выполняет функции агента Правительства Российской Федерации по обеспечению государственной поддержки экспорта: кредитует компании и выдает по запросу разные виды гарантий от своего имени. Виды оказываемых АО «Росэксимбанк» услуг представлены на рис. № 14.

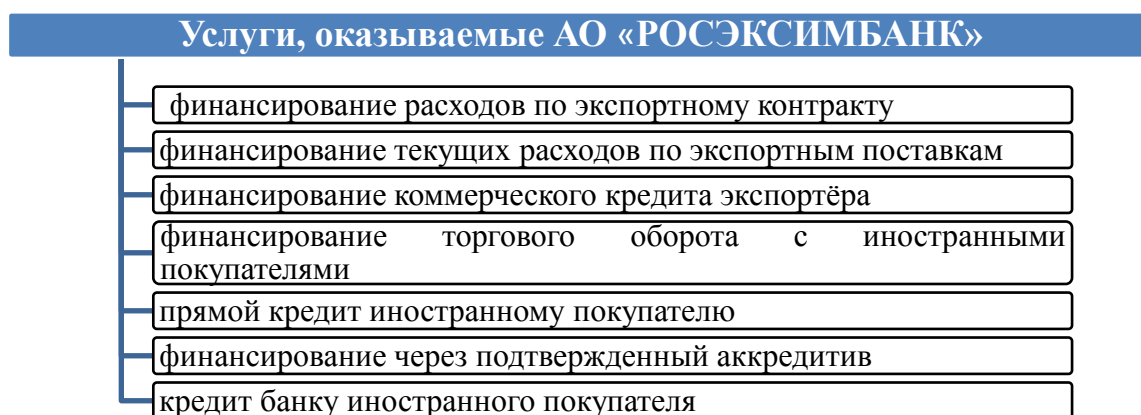


Рис. №14. Услуги, предоставляемые АО «Росэксимбанк»

В структуре поддержки экспорта российских товаров особую роль играет **Государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)** (<http://www.veb.ru>). Являясь головной организацией, Внешэкономбанк осуществляет деятельность по поддержке экспорта самостоятельно либо через дочерние организации в целях достижения максимального синергетического эффекта. Достижение такого эффекта базируется, прежде всего, на использовании разнообразного инструментария для финансовой и нефинансовой поддержки как типовых, так и самых сложных экспортных проектов в любой несырьевой отрасли экономики.

Внешэкономбанк предоставляет традиционные финансовые продукты: кредитует иностранных покупателей (экспортное финансирование) для приобретения российских товаров, работ и услуг; кредитует российских экспортеров (предэкспортное финансирование) в целях покрытия расходов на производство продукции для последующей поставки иностранным покупателям. Внешэкономбанк предоставляет банковские гарантии (надлежащего исполнения, возврата аванса и др.), поручительства и иные инструменты обеспечения обязательств российских экспортеров перед иностранными покупателями.

Внешэкономбанк при осуществлении своей гарантийной поддержки экспортных контрактов российских компаний сотрудничает с контрагентами из стран Европы, Америки, Азии, Африки и Ближнего Востока.

Широкая география сотрудничества Внешэкономбанка в рамках предоставления гарантийной поддержки экспорта позволяет российским компаниям участвовать в экспортных проектах в тех странах, которые характеризуются высоким уровнем политического риска, в которых имеются объективные препятствия для реализации контрактов, а также там, где не представлены российские коммерческие банки.

Важнейшую роль в системе поддержки экспорта в Российской Федерации теперь играет **Министерство промышленности и торговли Российской Федерации** (<http://minpromtorg.gov.ru/>), так как в 2018 году ему были переданы от Минэкономразвития России функции по поддержке экспорта промышленной продукции, обеспечения доступа на рынки товаров и услуг, выставочной и ярмарочной деятельности, по проведению исследований, предшествующих введению специальных защитных, антидемпинговых или компенсационных мер при импорте товаров, а также по применению мер нетарифного регулирования.

Таким образом, Минпромторг России в настоящее время осуществляет руководство деятельностью торговых представительств Российской

Федерации в иностранных государствах. В соответствии с новым положением о торговых представительствах в их основные задачи входит:

а) обеспечение реализации государственной политики в сфере внешней торговли, содействие развитию внешнеторговых связей Российской Федерации с государством (государствами) пребывания;

б) содействие расширению и диверсификации российского экспорта товаров и услуг, создание в государстве (государствах) пребывания условий для реализации конкурентных преимуществ высокотехнологичных экспортно-ориентированных секторов отраслей экономики Российской Федерации;

в) участие в реализации мероприятий национального проекта в сфере развития международной кооперации и экспорта;

г) содействие увеличению доли экспортеров, являющихся субъектами малого и среднего предпринимательства, в общем объеме экспорта Российской Федерации;

д) анализ и прогнозирование состояния внешнеторговых связей Российской Федерации с государством (государствами) пребывания и подготовка предложений по их совершенствованию;

е) распространение в государстве (государствах) пребывания информации об инвестиционном и экспортном потенциале отраслей российской экономики, о торговой политике и государственных мерах поддержки развития внешней торговли;

ж) содействие развитию промышленной кооперации Российской Федерации с государством (государствами) пребывания в рамках реализации промышленной политики Российской Федерации, определенной нормативными правовыми актами Российской Федерации в области промышленной политики, а также в рамках международных договоров Российской Федерации в сфере торгово-промышленного сотрудничества;

з) содействие встраиванию российских предприятий в международные производственные цепочки;

и) осуществление информационного обеспечения заинтересованных федеральных органов исполнительной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации и российских участников внешнеторговой деятельности в отношении проводимых в государстве (государствах) пребывания тендерах на сооружение промышленных объектов и поставку товаров и услуг;

к) оказание содействия в получении заинтересованными участниками внешнеторговой деятельности заказов на поставку товаров, работ и услуг, включая торговлю информацией и объектами интеллектуальной

собственности, а также в продвижении российских инвестиционных и инновационных проектов за рубежом;

л) оказание содействия в продвижении на рынок государства (государств) пребывания российских товаров, услуг, объектов интеллектуальной собственности и в привлечении инвестиций и передовых технологий в Российскую Федерацию, а также в создании благоприятных условий предоставления российским участникам внешнеторговой деятельности кредитных ресурсов в государстве (государствах) пребывания;

м) оказание содействия в установлении и развитии торговых связей между физическими и юридическими лицами Российской Федерации и государства (государств) пребывания.

Перечень иностранных государств, в которых учреждены торговые представительства Российской Федерации, состоит из 59 стран мира.

В настоящее время решается вопрос о дальнейшей модернизации существующей системы торговых представительств.

Важную роль в системе поддержки экспорта в Российской Федерации играет также **Торгово-промышленная палата Российской Федерации** (<http://tpprf.ru>) - негосударственная, некоммерческая организация, представляющая интересы малого, среднего и крупного бизнеса.

Система Торгово-промышленной палаты Российской Федерации объединяет:

*- 180 территориальных торгово-промышленных палат;
- более 200 союзов, ассоциаций и других объединений предпринимателей на федеральном и 500 бизнес-ассоциаций на региональном уровне, представляющих основные секторы российской экономики;*

- около 50 тысяч предприятий и организаций различных форм собственности.

В системе Торгово-промышленной палаты России работают 29 комитетов и советов по различным направлениям деятельности и отраслям предпринимательства и более 1000 комитетов, комиссий, советов и других общественных формирований, созданных территориальными палатами.

Торгово-промышленная палата Российской Федерации содействует деятельности 74 российским деловым советам с зарубежными странами.

ТПП России имеет зарубежные представительства в ряде стран. Представительства предлагают поддержку в продвижении товаров и услуг: консультационную и организационную помощь, проводят экспертизу

проектов, помогают в определении подходящих форм и способов их реализации, в подборе надежных, высокопрофессиональных партнеров, сопровождают выполнение проектов (рис. №15).

Услуги ТПП при выходе на внешние рынки

- консультации по вопросам проведения отдельных экспортно-импортных операций;
- консультации по вопросам таможенного оформления товаров, подготовка обращений в таможенные органы;
- консультации по особенностям и обычаям осуществления внешней торговли в соответствующих странах;
- консультации по условиям расчетов в международной коммерческой практике;
- консультирование по вопросам взаимодействия с партнерскими организациями, агентствами развития, а также Росзагранучреждениями;
- консультирование по вопросам открытия и ведения бизнеса;
- консультирование по работе на рынках зарубежных стран;
- подготовка информационных материалов в области ВЭД;
- подготовка конъюнктурной информации о зарубежных рынках товаров и услуг

Рис. №15. Услуги, предоставляемые Торгово-промышленной палатой Российской Федерации при выходе на внешние рынки

Поддержка экспорта в Российской Федерации на современном этапе характеризуется трансформацией всей системы поддержки экспорта в комплексную адресную поддержку экспортоориентированным и ведущим внешнеэкономическую деятельность компаниям через механизм «единого окна». Это позволяет предоставлять широкий перечень финансовых и нефинансовых услуг экспортерам, а также масштабировать позитивное и нивелировать негативное влияния внешних и внутренних факторов на экспорт товаров и услуг из России.

2. Мировой опыт поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия

Изучение опыта применения мер и механизмов поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия экономически развитых стран представляет особый интерес, поскольку позволяет совершенствовать национальные системы поддержки экспорта на основании использования эффективных международных практик.

В обзоре представлена обобщенная информация о мерах и механизмах поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, применяемых в различных странах мира, с последующим рассмотрением национальных систем поддержки экспорта ведущих стран – экспортеров сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

2.1 Основные механизмы поддержки экспорта

В странах с развитой рыночной экономикой особое место в системе регулирования внешнеэкономической деятельности принадлежит методам стимулирования национальных экспортеров, направленным на обеспечение эффективной реализации имеющегося экспортного потенциала.

Меры государственной поддержки, применяемые в зарубежных странах, разнообразны и включают различные организационные и финансовые механизмы поддержки сельскохозяйственного экспорта.

Применение современных методов и инструментов стимулирования экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия основано на регулировании мировой торговли, в первую очередь, соблюдение норм и правил **Всемирной торговой организации (ВТО)** (<https://www.wto.org>).

В нормативной документации Всемирной торговой организации выделяются (рис. №16) три базовые формы поддержки экспорта продукции:

- 1) *экспортные субсидии* (регламентируются Статьей XVI ГАТТ-1994, Соглашением о субсидиях и компенсационных мерах, Соглашением о сельском хозяйстве, Модальностями по сельскому хозяйству, подготовленными в рамках Четвертой Министерской конференции ВТО);
- 2) *деятельность государственных торговых предприятий* (регламентируется Статьей XVII ГАТТ-1994, Модальностями по сельскому хозяйству, подготовленными в рамках Четвертой Министерской конференции ВТО);

3) *экспортное кредитование, гарантирование по экспортным кредитам, программы страхования* (рассматривается в Модальностях по сельскому хозяйству, подготовленных в рамках Четвертой Министерской конференции ВТО).

Международная продовольственная помощь является еще одной мерой, косвенно направленной на развитие экспорта продукции сельского хозяйства, которая хоть и оказывается с гуманитарными целями, но, тем не менее, способствует продвижению продукции сельского хозяйства на внешние рынки.

Следует отметить, что все страны, являющиеся членами ВТО, приняли на себя обязательства не предоставлять экспортные субсидии национальным сельскохозяйственным производителям.

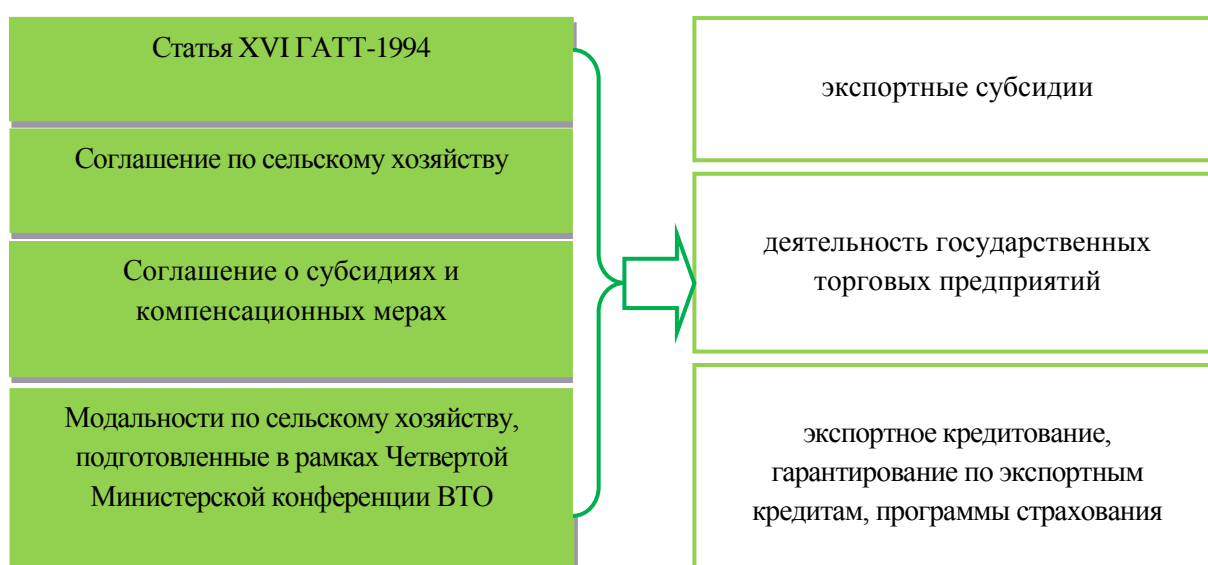


Рис. №16. Формы поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия в рамках ВТО

Принципы и правила торговли сельскохозяйственными товарами, включая поддержку экспорта, были впервые согласованы в рамках «Уругвайского раунда» многосторонних торговых переговоров, а Соглашение по сельскому хозяйству ВТО явилось результатом многолетних дискуссий, определяющим в значительной мере развитие мировых рынков сельскохозяйственной продукции и продовольствия.

Соглашение по сельскому хозяйству ВТО содержит механизмы определения объема *экспортных субсидий*, в частности методики определения размера экспортных субсидий, индивидуальные количественные обязательства участников Соглашения по ограничению и сокращению субсидирования отдельных товаров. Суть Соглашения в отношении экспортных субсидий состоит в следующем:

- экспортные субсидии, измеряемые как на основе объема субсидируемого экспорта, так и на основе бюджетных расходов на субсидирование, были ограничены на уровнях базового периода (1986-90 гг.);

- страны, взявшие на себя обязательство по снижению экспортных субсидий для большого количества номенклатуры сельскохозяйственной продукции, изначально определенной списком из 22 продуктов.

В соответствии со статьей 9 Соглашения по сельскому хозяйству ВТО утвержден примерный перечень видов экспортных субсидий, подпадающих под обязательства по сокращению:

- реализация запасов сельскохозяйственной продукции по ценам ниже, чем на внутреннем рынке для экспорта;

- субсидирование сельскохозяйственной продукции в зависимости от их включения в экспортную продукцию;

- выплаты при экспорте сельскохозяйственной продукции на сельскохозяйственный продукт, из которого экспортный продукт получен;

- предоставление субсидий на снижение издержек обращения;

- льготные тарифы на внутренние перевозки и фрахт при поставках на экспорт;

- прямые выплаты экспортерам.

Обязательства по экспортным субсидиям представляют собой согласованные списки конкретных обязательств по отдельным товарам для каждой страны. При этом все участницы берут на себя обязательство не применять никаких других экспортных субсидий кроме тех, которые соответствуют требованиям Соглашения и спискам индивидуальных обязательств страны-участницы.

Вторая форма поддержки экспорта, применяемая в рамках ВТО – **государственные торговые предприятия**, устанавливаемая Статьей XVII ГАТТ-1994. В соответствии с положениями данной статьи к государственным торговым предприятиям относятся правительственные и неправительственные предприятия, включая органы по маркетингу, которые наделены исключительными или специальными правами или привилегиями, включая законодательные или конституционные полномочия, осуществляя которые они влияют посредством своих закупок или продаж на уровень или направление импорта или экспорта.

В части экспорта на государственные торговые предприятия распространяются следующие правила:

1. (a) Каждая договаривающаяся сторона берет на себя обязательство о том, что, если она учреждает или поддерживает функционирование государственного предприятия, где бы оно ни находилось, или предоставляет, формально или фактически, любому предприятию исключительные или специальные привилегии, то такое предприятие в своих операциях по покупкам или продажам, включающим либо импорт, либо экспорт, действует таким образом, который соответствует общим принципам недискриминационного режима, предписанным ГАТТ для мер правительств, затрагивающих импорт или экспорт, осуществляемый частными коммерсантами.

(b) Положения подпункта (a) понимаются как требование, чтобы такие предприятия, принимая должным образом во внимание другие положения ГАТТ, совершали любые покупки или продажи, руководствуясь исключительно коммерческими соображениями, включая цену, качество, доступность товара, его реализуемость, условия транспортировки и другие условия покупки или продажи, и предоставляли предприятиям других договаривающихся сторон адекватную возможность, в соответствии с обычной деловой практикой, конкурировать за участие в таких покупках или продажах.

(c) Ни одна из договаривающихся сторон не препятствует любому предприятию (независимо от того, является ли оно предприятием, описанным в подпункте (a), или нет), находящемуся под его юрисдикцией, действовать в соответствии с принципами подпунктов (a) и (b) настоящего пункта.

2. Договаривающиеся стороны признают, что предприятия такого типа, который указан в пункте 1 (a), могут управляться таким образом, который создает серьезные препятствия торговле; поэтому для развития международной торговли являются важными переговоры на основе взаимности и взаимной выгоды, направленные на ограничение или сокращение таких препятствий.

С целью обеспечения транспарентности деятельности государственных торговых предприятий страны-члены ВТО уведомляют о таких предприятиях Совет по торговле товарами.

Каждая страна-член ВТО рассматривает свою политику в отношении представления уведомлений о государственных торговых предприятиях Совету по торговле товарами, принимая во внимание положения Договора о толковании Статьи XVII ГАТТ-1994. Проводя такое рассмотрение, каждая страна-член ВТО должна учитывать необходимость обеспечения максимально возможной транспарентности своих уведомлений,

с тем, чтобы обеспечить четкую оценку характера деятельности указанных предприятий и влияния их деятельности на международную торговлю.

Уведомления осуществляются в соответствии с вопросником о государственной торговле, принятым 24 мая 1960 г., причем страны-члены ВТО уведомляют о предприятиях независимо от того, осуществляли они фактически импорт или экспорт или нет.

В рамках текущих многосторонних переговоров Дохийского раунда обсуждается вопрос о том, имеют ли государственные предприятия конкурентные преимущества перед коммерческими компаниями. Некоторые страны утверждают, что коммерческие компании могут также создавать монопольное положение на рынке, прибегать к искажению цен и получать государственные субсидии в случае возникновения трудностей. Кроме того, развивающиеся страны указывают на необходимость существования государственных торговых предприятий для обеспечения продовольственной безопасности, а также в том случае если частный сектор оказывается достаточно слабым, чтобы составлять конкуренцию с крупными иностранными компаниями. Другие страны, наоборот, выделяют существенные преимущества, которые получает государственное предприятие, устанавливая монополию на покупку базовых товаров, направленных на экспорт, используя государственные гарантии и не преследуя коммерческих целей в своей деятельности.

Вопросами анализа условий и статистическим наблюдением выданных кредитов и других средств финансовой поддержки экспорта (СФПЭ) занимается **Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)** (<http://www.oecd.org>)

В ходе реализации контракта экспортер испытывает острую потребность в использовании СФПЭ во время двух периодов, которые разделяются датой отгрузки товара. Первое – это СФПЭ, которые требуются в период, необходимый для организации производства и подготовки товара к отгрузке, который известен как период, предшествующий отгрузке.

В соответствии с подходом ОЭСР в состав средств финансовой поддержки экспорта включаются:

- прямое экспортное кредитование (различные формы);*
- выдачу гарантий по выплате экспортных кредитов (банковские гарантии) и страховых полисов, покрывающих риски неоплаты со стороны зарубежного должника;*
- бонификацию процентов частных банков по экспортным кредитам;*
- прямое финансирование экспортера.*

Анализ структуры средств долгосрочной финансовой поддержки экспорта на основании данных ОЭСР показывает, что наибольший удельный вес и наиболее высокие темпы роста относятся к статье «кредитные гарантии», то есть гарантии государственных организаций или частных компаний по предоставлению гарантий платежа по предоставленному кредиту.

Сравнение организации и инструментов поддержки экспорта в США и пяти ведущих европейских государствах (Германии, Франции, Великобритании, Италии и Нидерланды) показывает, что в рассматриваемых странах можно выявить наличие аналогичных предоставляемых инструментов. Прежде всего, это касается ассортимента предлагаемых средств финансовой поддержки экспорта (таблица №1).

Таблица №1. Средства финансовой поддержки экспорта, используемые в ведущих государствах-членах ОЭСР

| | | Государство-член ОЭСР | | | | | |
|--|---|-----------------------|---------|----------|--------|------------|-----------------|
| | | США | Франция | Германия | Италия | Нидерланды | Велико-британия |
| Виды гарантий, используемые в ведущих государствах-членах ОЭСР | Страхование экспортных кредитов | √ | √ | √ | √ | √ | √ |
| | Предоставление гарантий по экспортным кредитам | √ | √ | √ | √ | √ | √ |
| | Страхование инвестиций за рубежом | | √ | √ | √ | √ | √ |
| | Прочие | | √ | √ | √ | √ | √ |
| Поддержка экспортных кредитов | Прямые экспортные кредиты | √ | | √ | | | |
| | Субсидирование процентов по экспортным кредитам | | | √ | √ | √ | √ |

Действующие Соглашения ВТО достаточно подробно регламентируют правила предоставления экспортных субсидий и деятельность государственных торговых предприятий. В то же время такие формы поддержки и развития экспорта, как экспортное кредитование, гарантирование по экспортным кредитам, программы страхования, а также международная продовольственная помощь гораздо менее регламентированы и рассматриваются в рамках Модальностей по сельскому хозяйству, подготовленных в рамках Четвертой Министерской конференции ВТО.

Вместе с тем, в рамках международных требований страны развивают систему поддержки экспорта, включая новые финансовые инструменты содействия экспортерам, упрощение таможенных и административных процедур, усиление политико-дипломатической поддержки, укрепление маркетингового содействия, создание комплексных общедоступных информационных и информационно-поисковых систем, развитие механизмов государственно-частного партнерства в сфере содействия экспорту.

По данным Всемирной организации по содействию торговле (World Trade Promotion Organization), в настоящее время в странах мира насчитывается более 150 организаций, основной функцией которых является содействие внешнеэкономической деятельности, прежде всего поддержке национального экспорта. Главная особенность этих организаций состоит в широком участии в их деятельности (управлении, финансировании) государственных структур, при этом нередко государство осуществляет эту деятельность в сотрудничестве с предпринимательским сектором. Обобщенная структура поддержки экспорта представлена на рис. №17.

Ключевую роль при проведении экспортной политики играют специализированные государственные, полугосударственные или частные организации, оказывающие широкий спектр услуг для участников ВЭД. Зачастую функции содействия экспорту выполняют специально учрежденные для этих целей *государственные агентства*, имеющие разветвленный собственный аппарат и самостоятельный бюджет.

Деятельность агентств (аналогичных структур) направлена на решение задач информационно-консультационного, организационного, маркетингового, экспертного содействия экспортерам, в том числе посредством взаимодействия с институтами финансового стимулирования экспорта (экспортно-импортными банками, компаниями по страхованию и гарантированию экспортных кредитов). Основными функциями агентств являются: оказание содействия национальным экспортерам в поисках рынков сбыта для производимой продукции, а также предоставление информации о том, какие товары и услуги востребованы на мировых рынках.

Основные направления деятельности агентств по продвижению экспорта:

- создание благоприятного имиджа страны (рекламные и промоутерские мероприятия, а также защита интересов экспортеров);

- оказание услуг экспортерам (подготовка, переподготовка и повышение квалификации кадров, техническое содействие, ознакомление с законодательством стран-импортеров и

международными нормами, а также с правоприменительной практикой);

- маркетинг (выставки и ярмарки, бизнес-миссии экспортеров и импортеров, сопровождающие услуги по обслуживанию в стране-импортере);

- исследование экспортных рынков, подготовка публикаций, создание интернет-ресурсов, позволяющих устанавливать деловые контакты между национальными и зарубежными экспортерами и импортерами.

Финансовый механизм поддержки позволяет предприятиям-экспортерам товаров и услуг эффективнее конкурировать на мировом рынке, сокращать издержки и фискальные платежи (в равной степени это относится ко всем категориям предпринимателей).

Господдержка экспорта в финансовой сфере осуществляется посредством следующих основных инструментов:

страхование экспортных сделок на льготных условиях (по сравнению с условиями при обычном страховании),

кредитование на льготных условиях,

предоставление странам — экономическим партнерам, так называемой официальной помощи развитию.

Государственное страхование экспортных контрактов осуществляется за относительно умеренную плату (0,5-1% застрахованной суммы сделки), поскольку оно функционирует на бесприбыльной основе, покрывая страховыми премиями только потери от сравнительно редких убыточных коммерческих операций, а также административные расходы. Госгарантии защищают экспортера от финансовых потерь и, кроме того, позволяют коммерческим банкам предоставлять ему кредит на благоприятных условиях (что удешевляет коммерческую операцию), а также выдавать денежные средства сразу же после отгрузки товара. Государственное страхование экспорта существенно облегчает и удешевляет поставку товаров и услуг за границу. Гарантия платежей при экспорте в страны с высоким уровнем риска побуждает предпринимателей, особенно малых и средних, к поискам новых рынков в этой группе стран.

Поддержка экспорта



Рис. №17. Обобщенная структура поддержки экспорта

Национальное государственное страхование экспорта имеет различные организационные формы в зависимости от общей экономической политики правительства, отношения в стране к непосредственному участию государства в хозяйственной жизни, особенностей национальной системы страхования и некоторых других факторов. Страхование экспорта осуществляют государственные учреждения или подразделения в министерствах (например, в США, Великобритании, Японии), частные страховые компании или банки от имени и по поручению правительства (Германия, Австрия), общественные организации или фонды (Швеция, Финляндия), финансовые учреждения в совместной с государством собственности (Франция, Испания).

Кредит экспортеру на льготных условиях при участии государства удешевляет и стабилизирует финансирование экспортных поставок, что позволяет повышать их конкурентоспособность. Особое внимание уделяется улучшению условий долгосрочного кредитования экспортеров.

Опыт многих развитых стран и развивающихся государств, которые успешно наращивают экспорт продукции, показывает, что ключевую роль в национальных системах поддержки экспорта играет поддержка, осуществляемая специализированными финансовыми организациями — **экспортными кредитными агентствами**.

В их функции входит: кредитование, гарантирование и страхование экспортных кредитов, а также страхование частных инвестиций за рубежом. В ряде случаев агентства осуществляют прямое кредитование экспорта и субсидирование процентной ставки по экспортным кредитам. Благодаря деятельности экспортных кредитных агентств предприниматели имеют возможность получать банковские кредиты на более длительные сроки и на более льготных условиях.

Государственная гарантийно-страховая и кредитная поддержка экспорта играет в настоящее время ведущую роль в продвижении на внешние рынки как технически сложных, капиталоемких изделий, так и сельскохозяйственной продукции. На практике участники различных торгов и конкурсов, получающие такую поддержку, могут выставить предложение с более льготными условиями финансирования, обеспечивая себе, таким образом, большие шансы на успех.

Наряду с финансовым механизмом государственной поддержки экспорта не меньшее значение имеет **организационный механизм**, включающий целый ряд инструментов и механизмов содействия предприятиям-экспортерам.

Инструменты организационного механизма поддержки экспорта: информационно-консультационная поддержка (включая проведение рыночных и маркетинговых исследований, оказание юридических консультаций и др.);

обучение и специальные информационно-образовательные мероприятия (семинары, вебинары и др.);

промоутерская поддержка, включая выставочно-ярмарочную деятельность, содействие в налаживании деловых контактов и кооперационных связей с зарубежными партнерами;

торгово-политическая поддержка (улучшение условий доступа на внешние рынки, устранение дискриминационных ограничений, в том числе путем обеспечения эффективного использования инструментария ВТО, механизма региональных и двухсторонних соглашений о свободной торговле и др.);

политико-дипломатическая поддержка (государственные визиты, лоббирование, сопровождение инвестиционных проектов и экспортных сделок, продвижение позитивного делового имиджа);

устранение избыточных административных барьеров.

Современная поддержка национального экспорта базируется на взаимодействии правительственных и негосударственных институтов, включая профильные министерства и ведомства, специализированные агентства и экспертные центры, финансовые структуры, региональный и зарубежный аппарат. Все более отчетливо проявляется тенденция консолидации институтов и механизмов господдержки экспорта за рубежом, роста масштабов и общественной значимости их деятельности.

Обобщая сказанное, необходимо отметить, что комплексный характер мер и механизмов поддержки экспорта является определяющим фактором успешной реализации экспортного потенциала страны. В условиях высококонкурентного мирового рынка и развития нетарифных ограничений импорта возможности среднего и малого бизнеса по самостоятельному развитию экспорта существенно ограничены. В этой связи ведущие страны-экспортеры работают над повышением эффективности финансовой и организационной поддержки экспорта, в том числе посредством формирования новых мер и механизмов (например, системная работа по созданию благоприятного имиджа страны, политико-дипломатическая поддержка, лоббирование интересов национального бизнеса и другие).

2.2 Системы поддержки экспорта в различных странах

Соединенные Штаты Америки являются одним из крупнейших сельскохозяйственных экспортеров. Так, по данным UNCOMTRADE, экспорт сельскохозяйственной продукции из США в 2018 году составил более 145,1 млрд. долл.

В США сформирована многоуровневая национальная система поддержки экспорта со значительным количеством институтов, выполняющих различные функции (рис. №18). Особое внимание уделяется усилению координации деятельности национальных институтов поддержки, существенному расширению финансовой поддержки экспортеров, разработке и применению новых механизмов и инструментов содействия их деятельности, стимулированию участия малого и среднего бизнеса в экспортной деятельности, оказанию им эффективных информационно-консультационных услуг и другим перспективным направлениям поддержки.

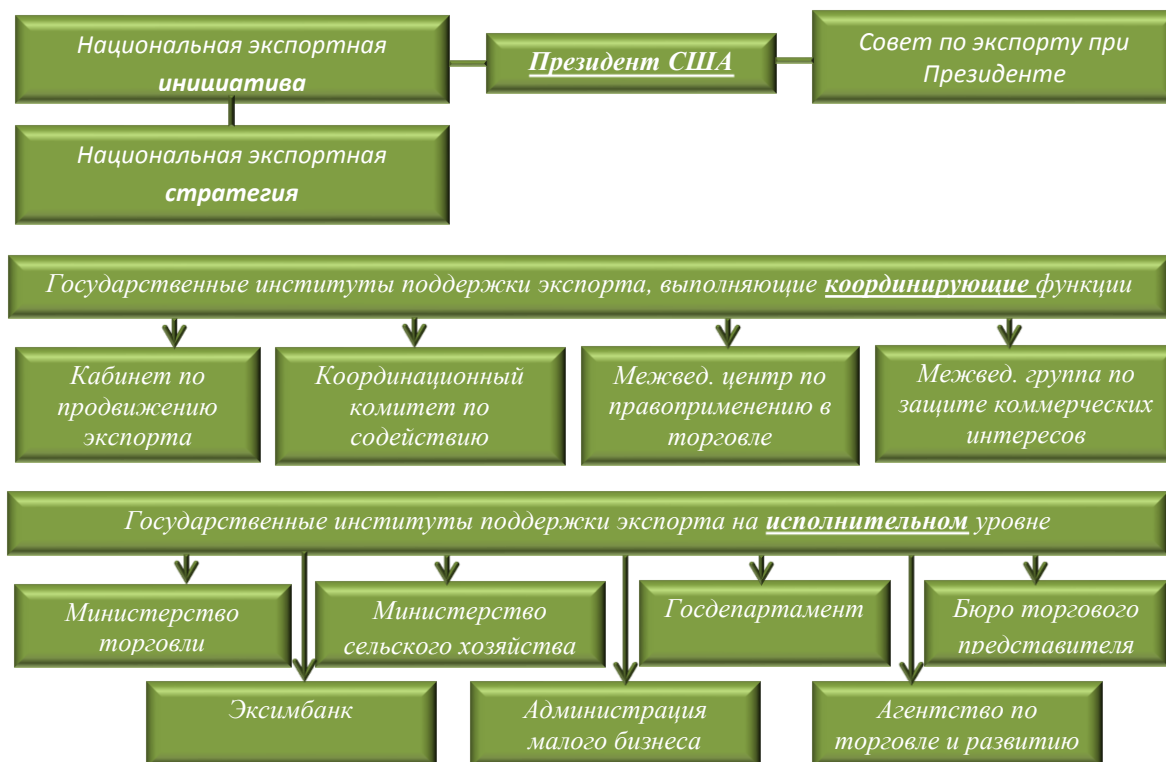


Рис. №18. Основные институты системы поддержки экспорта в США

На сегодняшний день институциональная система организации и управления в сфере поддержки экспорта США на федеральном уровне включает три вида государственных и других публичных органов:

1. Организации исполнительного уровня, участвующие также в формировании внешнеэкономической политики (Министерство торговли, Госдепартамент, Министерство сельского хозяйства и др.);

2. Организации, осуществляющие формирование политики в сфере поддержки экспорта и координацию деятельности указанных выше и других министерств и ведомств (Кабинет по поддержке экспорта, Координационный комитет по содействию торговле и др.);

3. Консультативный орган — Совет по экспорту при Президенте США.

Содействие деятельности экспортеров *на исполнительном уровне* осуществляют в настоящее время около двух десятков различных государственных учреждений, включая подразделения Администрации Президента (Бюро торгового представителя, Бюро управления и бюджета, Совет национальной безопасности и др.), ключевые федеральные министерства (указанные выше и другие) и автономные государственные организации (Администрация малого бизнеса, Агентство по торговле и развитию, Эксимбанк, Корпорация частных зарубежных инвестиций и др.).

Ключевой государственный институт в системе поддержки экспорта США — **Министерство торговли** (*The U.S. Department of Commerce*, <https://www.commerce.gov>). В составе министерства эти функции выполняет специальное подразделение — Администрация международной торговли, (*International Trade Administration*, <http://www.trade.gov/>), состоящее из нескольких управлений.

Главную роль среди управлений Администрации международной торговли в оказании экспортных услуг и защите интересов американского бизнеса за границей играет **Коммерческая служба США** (*The U.S. Commercial Service*, <http://www.trade.gov/cs>). В этом управлении сосредоточены все основные институты поддержки экспорта, включая **Центр содействия экспорту**, **Центр по защите американских коммерческих интересов за рубежом**, **Службу глобальных торговых программ** (выставки и ярмарки, торговые миссии, информационные продукты и др.). Также Коммерческой службой США создана мощнейшая сеть зарубежных представительств (*International U.S. Commercial Service Offices*): более 130 офисов аккредитованы более чем в 75 странах мира. Торговые представительства Минторга США имеются в странах, на которые суммарно приходится более 95% американского экспорта товаров и услуг. Помимо этого, в ряде государств в составе дипмиссий работают представители этой службы.

В самих США насчитывается более ста Центров содействия экспорту (*US Export Assistance Centers*), действующих под руководством Коммерческой службы и оказывающих помощь американским компаниям, прежде всего малым и средним, которые планируют начать или расширить экспортную деятельность. Основные направления их деятельности —

консультирование, разработка индивидуальных маркетинговых стратегий и финансовых инструментов. Центры тесно сотрудничают с федеральными организациями в сфере поддержки экспорта.

Основные задачи, решение которых обеспечивает Коммерческая служба США:

информационно-консультационная поддержка, включая разработку для американских экспортеров рекомендаций по вхождению на рынки иностранных государств;

коммерческая дипломатия (юридическая защита и политико-дипломатическая поддержка, в том числе при проведении международных и национальных торгов);

организация мероприятий по установлению деловых контактов американских компаний с представителями иностранных деловых кругов (Business Matchmaking), продвижение товаров и услуг в рамках программ промоутерской поддержки;

проведение маркетинговых исследований, позволяющих американским экспортерам получить адекватное представление о потенциале и особенностях рынка в конкретной стране и принять решение о начале или продолжении его освоения.

Поддержку аграрного экспорта в США осуществляет **Зарубежная сельскохозяйственная служба** (*Foreign Agricultural Service*, <http://www.fas.usda.gov>) в составе Министерства сельского хозяйства, которая оказывает услуги национальным экспортерам сельхозпродуктов, продукции рыболовства и лесных товаров. Зарубежный аппарат службы включает около 90 представительств в 171 стране, они работают в тесном взаимодействии с другими государственными заграничными организациями США, в первую очередь с Коммерческой службой США.

В основные функции Зарубежной сельскохозяйственной службы входит предоставление информационно-консультационных и маркетинговых услуг начинающим экспортерам, торгово-политическое обеспечение сельскохозяйственного экспорта, сбор и анализ рыночной информации. В своей деятельности она использует большой набор инструментов, стимулирующих экспорт, и программ по разработке экспортных рынков (рис. №19).

Программа доступа на рынок (Market Access Program)

- финансирование промоутерской поддержки экспорта сельхозпродукции

Программа по освоению зарубежных рынков (Foreign Market Development Program)

- разработка долгосрочных программ аграрного экспорта, финансирование некоммерческих федеральных сельскохозяйственных объединений и ассоциаций

Программа освоения рынков стран с переходной экономикой (Emerging Markets Program)

- специальная поддержка экспортеров, ориентированных на данную группу стран

Программа демонстрации образцов сельхозпродукции зарубежным покупателям (Quality Samples Program)

- финансирование торговых организаций США в целях обеспечения демонстрации образцов сельхозпродукции зарубежным покупателям из числа развивающихся стран с переходной экономикой

Программа технического содействия экспорту специальных культур (Technical Assistance for Specialty Crops)

- преодоление санитарных, фитосанитарных и технических барьеров

Рис. №19. Отдельные виды программ Зарубежной сельскохозяйственной службы США по поддержке экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия

В системе **финансовой поддержки экспорта США** важнейшим субъектом является финансовый институт правительства страны - **Экспортно-Импортный банк Соединенных Штатов Америки** - **Эксимбанк США** (*The Export-Import Bank of the United States - Exim Bank*, <http://www.exim.gov>), обеспечивающий все виды финансовой поддержки отечественных экспортеров (программы кредитования, гарантирования и страхования).

Эксимбанк США функционирует с 1934 года. Банк ежегодно перечисляет на финансирование экспортных контрактов более 15 млрд. долл., основная доля которых приходится на экспортные кредиты.

Эксимбанк США финансово поддерживает закупки товаров и услуг США кредитоспособными покупателями из других стран, которые не могут получить кредит из традиционных источников коммерческого и структурированного финансирования.

В рамках государственной поддержки осуществляется предоставление кредитных гарантий фермерам, экспортерам сельскохозяйственной и пищевой продукции. Такие гарантии предоставляются на срок от 1 года до 3 лет (в отдельных случаях - до 10 лет).

Также в рамках общей системы мер поддержки Эксимбанк США систематически проводит семинары и тренинги для обучения субъектов малого бизнеса работе на внешних рынках.

Другим субъектом системы поддержки экспорта в США, оказывающим помощь американским компаниям, является **Корпорация зарубежных частных инвестиций** (*Overseas Private Investment Corporation - OPIC*, <https://www.opic.gov>). Корпорация предоставляет инвесторам финансирование, гарантии, страхование политических рисков, а также поддержку частного капитала акционерных инвестиционных фондов, т.е. осуществляет традиционную для подобных институтов деятельность. Корпорация может поддержать финансирование долгосрочных инвестиций в основной капитал предприятий любого размера в широком перечне отраслей, в том числе и в сфере сельского хозяйства.

Корпорация была учреждена в 1971 году в качестве агента Правительства США, которая оказывает помощь американским компаниям путем предоставления и гарантирования кредитов при осуществлении ими средне- и долгосрочных инвестиций за рубежом (в частности в развивающихся странах и странах СНГ).

Основная часть финансовой помощи Корпорации используется для покрытия капитальных затрат (проектирование, оказание инжиниринговых услуг, строительство объектов или модернизация арендованного имущества, оборудования), а также связанных с разработкой или расширением проекта и последующим увеличением финансирования поставщика финансовых услуг.

В качестве одного из ведущих институтов в системе господдержки экспорта США выступает государственное агентство **Администрация малого бизнеса** — АМБ (*Small Business Administration*, <https://www.sba.gov>), эксперты которого работают во многих промышленных центрах и административных округах страны непосредственно с предприятиями, отраслевыми ассоциациями и торговыми палатами. АМБ широко использует финансовые и другие инструменты содействия экспорту как самостоятельно, так и во взаимодействии с другими организациями и, в первую очередь с Коммерческой службой и Эксимбанком.

Администрация малого бизнеса имеет в своем распоряжении 63 Центра развития малого бизнеса (Small Business Development Centers) и весьма развитую сеть внешнеэкономических консультантов в 900 пунктах, охватывающих практически всю территорию США и обеспечивающих доступность их услуг для малого и среднего бизнеса, независимо от того, в какой части страны находится их бизнес.

В деятельности АМБ выделяются следующие ключевые задачи:

идентификация малых предприятий, заинтересованных в получении экспортной поддержки;

подготовка малых предприятий к успешному выходу на внешний рынок;

организация деловых контактов и других условий для предприятия на перспективном экспортном рынке;

поддержка предприятия с использованием всех доступных инструментов содействия экспорту.

Высокий статус и широкие полномочия в системе поддержки экспорта США имеет **Бюро торгового представителя США** (*Office of the U.S. Trade Representative, <https://ustr.gov>*), функционирующее как агентство в составе президентской администрации. Бюро разрабатывает, координирует и воплощает в жизнь американскую торговую политику. В национальной системе содействия экспорту Бюро принадлежит главенствующая роль в обеспечении интересов и прав США, зафиксированных в текстах многосторонних, региональных и двусторонних торговых договоров и соглашений с целью улучшения доступа экспортеров товаров и услуг США на рынки иностранных государств.

Вместе с тем существует еще одно звено в этой системе, позволяющей государству знать и учитывать мнения самих предприятий-экспортеров по поводу всего спектра проблем и задач в целях совершенствования этой системы в интересах американского бизнеса. Таким влиятельным органом является консультативный орган при президенте — **Совет по экспорту при Президенте США** (*The President's Export Council*). Совет является главным национальным консультативным комитетом в сфере международной торговли: он осуществляет подготовку для президента США рекомендаций по программам и проектам правительства, связанным с внешней торговлей; разрабатывает меры по расширению американского экспорта, выполняет роль форума по внешнеторговым вопросам для предпринимательских кругов.

В обязанности Совета по экспорту при Президенте США входит:

- осуществлять мониторинг и оценивать состояние экспортной деятельности по различным направлениям, идентифицировать и изучать проблемы, оказывающие негативное влияние на развитие экспорта, разрабатывать рекомендации для решения возникающих проблем и обеспечения нужд экспортеров;*
- выполнять функции связующего звена между представителями бизнеса и администрации для рассмотрения вопросов и проблем, препятствующих развитию экспорта;*
- осуществлять поддержку национальных предпринимателей в целях освоения ими новых зарубежных рынков и расширения экспорта по существующим направлениям;*
- разрабатывать рекомендации по федеральным программам и экспортной политике в интересах бизнес-сообщества.*

В настоящее время основным информационным ресурсом в сфере содействия экспорту является **интернет-портал *Export.gov***, администрируемый **Центром торговой информации Минторга США**.

В портале сведены воедино информационные ресурсы всех государственных участников системы поддержки экспорта. Сервисы портала постоянно совершенствуются, появляются новые, нацеленные на обучение начинающих экспортеров или организацию обмена мнениями (интернет-конференции).

Таким образом, можно констатировать, что в США сформирована комплексная, многоуровневая и широко диверсифицированная, но вместе с тем достаточно громоздкая и сложная система государственной поддержки экспорта в составе большого количества исполнительных и координирующих институтов, обеспечивающих реализацию мер по оказанию финансовой, информационно-консультационной, юридической, торгово-политической и другой помощи национальным экспортерам.

В **Японии** основной чертой национальной системы поддержки ВЭД является высокий уровень централизации и контроля со стороны органов государственного управления. **В качестве главного руководящего ведомства и координатора всей деятельности в данной сфере выступает Министерство экономики, торговли и промышленности Японии** (<http://www.meti.go.jp/english/>).

Ключевым государственным институтом исполнительного звена в национальной системе поддержки экспорта и содействия инвестициям японских компаний за рубежом является действующая с 1958 г. **Органи-**

зация содействия развитию внешней торговли Японии (*Japan External Trade Organization - JETRO*, <https://www.jetro.go.jp/en/>).

JETRO имеет внушительный аппарат - 46 отделений в Японии и 74 отделения за рубежом в 54 странах.

Центральной функцией в сфере содействия развитию ВЭД является информационно-аналитическое обеспечение национального экспортно-ориентированного бизнеса. Конъюнктурные и маркетинговые исследования проводятся JETRO как в региональном (страновом), так и в отраслевом разрезах.

Помимо информационно-аналитического содействия, JETRO оказывает национальным участникам ВЭД многие другие услуги по продвижению экспорта и поддержке инвестиций за рубежом, включая консультационные и промоутерские услуги, лоббирование и т.п.

В Японии создана эффективная **государственная система финансового содействия экспорту, включающая кредитное и страховое обеспечение национальных участников ВЭД**. Предоставлением кредитных ресурсов для осуществления внешнеэкономической деятельности занимается государственный **Японский Банк международного сотрудничества** (*Japan Bank for International Cooperation*, <http://www.jbic.go.jp/en/>). Банк осуществляет кредитование японских инвесторов за рубежом, экспортеров товаров и технических услуг, а также — при наличии правительственной гарантии — кредитование иностранных покупателей.

Основным институтом в сфере **страхования экспортных кредитов** — **Японская корпорация по страхованию-экспорта и инвестиций** (*Nippon Export & Investment Insurance — NEXI*, <http://www.nexi.go.jp/en/>). Корпорация предлагает клиентам, в частности, следующие продукты: страхование экспортных кредитов, в том числе для малого и среднего бизнеса, комплексное страхование экспорта по упрощенной процедуре, страхование экспортных поставок, страхование инвестиционных проектов и кредитов в сфере природных ресурсов и энергетике и другие.

В **Республике Корея** реализацию государственной политики в области поддержки экспорта осуществляет созданное в 1962 г. **государственное агентство KOTRA** (*Korea Trade-Investment Promotion Agency*, <http://english.kotra.or.kr>), которые способствуют расширению корейского экспорта. На сегодняшний момент KOTRA имеет 126 представительств в 86 странах. Агентство оказывает помощь предприятиям в представлении их товаров и услуг на зарубежных выставках и рынках, а также в проведении торговых переговоров и в поиске возможных партнеров. В рамках KOTRA функционирует большое число бизнес-центров в различных странах мира, в

некоторых случаях действующих как зарубежные филиалы экспортных компаний.

Спектр услуг агентства включает маркетинговые исследования, поиск зарубежных партнеров, сопровождение сделок, содействие решению вопросов логистики и управления цепочками поставок и т.п. Кроме того, большое внимание КОТРА уделяет организации ежегодных зарубежных стажировок предпринимателей с целью их ознакомления с особенностями коммерческой и производственной деятельности в других странах. Зарубежные представительства агентства, как правило, не взимают с клиентов плату за предоставляемые ими организационно-посреднические и информационные услуги.

В Республике Корея оказывается содействие расширению выпуска и экспорта продукции агропромышленного комплекса. Меры по достижению этой цели носят комплексный характер и осуществляются по следующим основным направлениям:

- 1) создание условий для продвижения корейской продукции непосредственно на зарубежных рынках;
- 2) институциональная и организационно-промоутерская поддержка внутри страны;
- 3) финансовая поддержка агроэкспортеров (развитие экспортного кредитования).

В рамках программы используется широкий инструментарий содействия экспорту сельскохозяйственных товаров и продовольствия: логистическая поддержка, имиджевая и брендовая поддержка (содействие развитию за рубежом корейских продовольственных и кулинарных брендов), юридическая поддержка (развитие сети сбыта корейской продукции) и др. Правительство, помимо этого, содействует укреплению экспортной базы отрасли путем строительства специализированных экспортных комплексов, ориентированных на продажи на зарубежных рынках овощей, фруктов, цветов и продовольствия в обработанном виде.

Работа по реализации программы ведется на двух уровнях — центральном и региональном. В правительстве главным уполномоченным распорядительным и координирующим органом является республиканское **Министерства сельского хозяйства, продовольствия и сельских дел Республики Корея** (*Ministry of Agriculture, Food and Rural Affairs, MAFRA, <http://www.mafra.go.kr/english/index..do>*), а также подведомственная организация **Korea Agro-Fisheries Trade Corp** (*www.at.or.kr*). В задачу провинциальных властей входит подготовка кадров и консалтинг,

организационная и маркетинговая поддержка хозяйств, предоставление транспортных субсидий.

Израильская государственная корпорация страхования экспорта (The Israel Export Insurance Corp. Ltd., ASHR'A) (<https://www.ashra.gov.il>) помогает израильским экспортерам страховать экспортные кредиты и инвестиции за границей. До 2005 года компания ASHRA осуществляла свою деятельность под названием The Israel Foreign Trade Risks Insurance Company - Израильская компания страхования рисков внешней торговли.

ASHR'A страхует средне-и долгосрочные экспортные кредиты (сроком от 1 года до 15 лет) и израильские инвестиции за рубежом от политических и коммерческих рисков, главным образом в развивающихся странах. ASHR'A покрывает до 95% потерь от политических рисков и до 90% потерь от коммерческих рисков. Доход ASHR'A состоит, в основном, из премий; трансфертов от правительства нет.

Страховка покрывает два типа рисков: коммерческие риски, например: разорение покупателя или неплатеж покупателя, не связанный с конфликтом по поводу сделки; и политические риски, например: войны или массовые беспорядки в стране покупателя, национализация, экспроприация, введение в стране покупателя налогов на операции с валютой и/или административных ограничений на импорт.

Среди клиентов ASHR'A ведущие экспортеры, участвующие в крупных, сложных и уникальных операциях, в основном в развивающихся странах, в которых наблюдается нестабильная экономическая и политическая атмосфера с высокими кредитными рисками. ASHR'A обеспечивает оптимальные страховые и финансовые решения для каждой сделки, что позволяет экспортеру уверенно завершить сделку.

Мероприятия по поддержке экспорта находятся в ведении израильского **Института экспорта и международного сотрудничества** (the Israel Export and International Cooperation Institute (IEICI) (<https://www.export.gov.il/en>), основанный в 1958 году как некоммерческая организация правительством Израиля и частным сектором.

Институт способствует продвижению израильского экспорта товаров и услуг, развитию торговых отношений, сотрудничеству и созданию стратегических альянсов с зарубежными компаниями. Предоставляет услуги тысячам израильских экспортеров и способствует экспорту в рамках международных инициатив и уникальных программ во многих странах, действуя через официальных представителей Израиля - торгово-экономических атташе, а также местных представителей бизнеса. Институт поддерживает рабочие отношения с иностранными дипломатами и

коммерческими атташе, аккредитованными в Израиле и международными торговыми организациями по всему миру. Институт предоставляет информационные и консультационные услуги, предлагая обширные связи и содействие в продвижении экспорта израильских компаний, а также дополнительные услуги для международного делового сообщества, например, инициирует и организует входящие и исходящие коммерческие делегации. Он также организует национальные павильоны и информационные центры на международных выставках и ярмарках по всему миру, в которых он представляет экспортные возможности Израиля.

Институт оказывает широкий спектр услуг по ряду важнейших направлений:

- предоставляет экспортерам все услуги, необходимые для участия в международных выставках и ярмарках;

- организовывает прибывающих в Израиль и выезжающих за рубеж деловых делегаций, деловых съездов и совещаний, ведущих к международному сотрудничеству;

- различные учебные мероприятия (курсы, практикумы и семинары по международному маркетингу, правовым и финансовым аспектам, международным перевозкам и логистике, исследованиям рынка);

- проводит анализ и публикует информацию об экономических исследованиях в целевых странах для израильского экспорта;

- предоставляет экспортерам источники информации - в том числе онлайн-банки данных, бизнес-библиотеку, специалистов в области информации, а также контакты с израильскими коммерческими атташе и представителями экономических, торговых и других международных организаций;

- обеспечивает решения для экспортеров всех вопросов, связанных, например, с торговыми соглашениями и правилами, включая проверки для таможенных служб по всему миру, таможенных тарифов, законности экспорта и импорта, международные перевозки и логистика, морское и воздушное страхования, способы оплаты, международный маркетинг и т.д.

- предоставляет услуги по разработке и продвижению своего бизнеса за рубежом - программы для выявления бизнес-партнеров, а также выявляет международные тендеры и финансовые возможности.

- помогает начинающим экспортерам или малым экспортерам, стремящимся увеличить свой экспорт;

- производит и издает печатные и электронные материалы по израильской промышленности, в том числе: каталоги и индексы, профессиональные путеводители, отраслевые исследования, имиджевые публикации, фильмы и мультимедийные презентации, а также взаимодействует со средствами массовой информации в стране и за рубежом.

Китай смог выйти в мировые лидеры экспортной отрасли, благодаря широкому использованию механизмов государственной поддержки ВЭД, особенно в финансовой сфере, а также укреплению институтов и совершенствованию инструментов этой поддержки.

Ключевым государственным органом, отвечающим за разработку и реализацию внешнеэкономической политики, является **Министерство коммерции КНР** (<http://www.mofcom.gov.cn>), которое выполняет важные распорядительные и координирующие функции, связанные с деятельностью подведомственных организаций и других институтов, как на территории страны, так и за рубежом.

Функцией Министерства коммерции является координация деятельности отраслевых ассоциаций производителей и экспортеров, которые были учреждены на основе упраздненных ранее центральных отраслевых министерств. Как и подразделения самого Министерства коммерции, ассоциации оказывают информационно-консультационные услуги китайским предприятиям-экспортерам и финансируют их участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях.

В составе внешнеэкономического блока министерства вопросами поддержки и развития ВЭД занимаются два крупных подразделения: **Департамент поддержки экспорта** и **Китайское агентство поддержки инвестиций** — *China Investment Promotion Agency* (<http://www.fdi.gov.cn/>). Эти организации, наряду с финансовыми институтами, фактически составляют главное исполнительное ядро китайской национальной системы содействия ВЭД.

Министерство коммерции занимается разработкой проектов концепций и госпрограмм развития ВЭД, а также их реализацией.

«Некоторые рекомендации по содействию стабильному росту внешней торговли» - один программных документов, предусматривающий реализацию мер по следующим направлениям:

- увеличение объемов финансирования экспорта, содействие кредитным институтам в расширении ассортимента финансовых продуктов для снижения рисков, связанных с колебанием курса валют,

оказание поддержки коммерческим банкам в кредитовании экспортных и импортных операций в местной валюте;

- более жесткий контроль за деятельностью коммерческих банков при кредитовании внешнеторговых операций, в частности, за оказанием услуг кредитования в нарушение установленных правил;

- создание условий для торгового финансирования экспортно-ориентированных микро- и малых предприятий;

- разработка мер, направленных на снижение сроков возмещения НДС и потребительского налога для обеспечения своевременного возмещения налогов экспортерам;

- установление специального порядка страхования экспорта крупного комплектного оборудования, расширение покрытия страхования экспорта, распространение страхования на экспортоориентированные микро- и малые предприятия;

- быстрая реакция уполномоченных государственных органов при возникновении торговых споров, защита прав и законных интересов китайских экспортеров, участие в разрешении споров при помощи механизмов ВТО;

- расширение многостороннего и двустороннего сотрудничества через активное участие Китая в международных организациях, а также содействие экспортерам в использовании преимуществ от участия КНР в соглашениях о зонах свободной торговли;

- расширение государственной поддержки в освоении китайскими экспортерами рынков стран Африки, Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, СНГ и других динамично развивающихся рынков;

- содействие государства в создании внешнеторговых и производственных кластеров, торговых площадок (в том числе электронной торговли) и международных сбытовых сетей;

- поддержка экспорта высокотехнологичных и высококачественных товаров, продукции с высокой добавленной стоимостью и экологически чистых товаров, контроль над экспортом ресурсоемкой продукции и товаров экологически грязных производств;

- проведение государственными органами, включая регионы и территории, анализа состояния внешней торговли, мониторинга экономического и финансового состояния участников ВЭД, поддержка малого и среднего бизнеса в освоении зарубежных рынков.

В Китае создана мощная и **единая в организационном плане система зарубежных торговых представительств**. Ее отличают следующие основные характеристики: широкий охват государств торгово-

инвестиционных партнеров (140 стран), высокое по значимости место среди институтов государственной поддержки ВЭД. Структурно торгпредства находятся в составе китайских посольств и генеральных консульств, как правило, в виде торгово-экономических отделов или бюро торговых и экономических советников. Китай имеет самую мощную в мире систему зарубежных торговых представительств. В настоящее время общее их количество составляет около 180, включая отделения в генконсульствах.

Торговые представительства КНР за рубежом выполняют все основные классические функции и задачи торгпредств крупных государств, ведущих активную внешнеэкономическую деятельность. Однако, в их работе, имеется своя специфика, связанная, с необходимостью разрешения конфликтных ситуаций, нередко возникающих у китайского бизнеса, действующего в зарубежных странах.

Большую роль в продвижении продукции на внешние рынки играет неправительственная организация **Китайский Совет по содействию международной торговле** (*China Council for the Promotion of International Trade, CCPIT*, <http://en.ccpit.org>). Задачей Совета является, в частности, стимулирование ВЭД, привлечение передовых технологий, развитие международного экономического и технического сотрудничества. К настоящему времени Совет установил деловые связи с торгово-промышленными кругами многих стран мира и имеет представительства в 16 зарубежных странах.

В настоящее время основу **финансовой системы поддержки экспорта** КНР составляют три государственных института — **Эксимбанк Китая**, **экспортное страховое агентство Sinosure** и **Банк развития Китая**.

Центральными задачами **Эксимбанка Китая** (*The Export-Import Bank of China*, <http://www.eximbank.gov.cn>) являются реализация национальной внешнеэкономической политики и содействие продвижению китайских товаров на внешние рынки.

Банк предлагает следующие финансовые продукты:

- кредитование внешнеторговых операций (китайских экспортеров и иностранных покупателей),*
- госпрограммы льготного финансирования,*
- банковские гарантии, внутренние и международные расчеты.*

Программы льготного кредитования Эксимбанка Китая национальных экспортеров предусматривают предоставление кредитов не только в иностранной валюте, но и в юанях. По отдельным кредитным линиям финансирование нередко превышает 1 млрд. долл.

Китайское экспортное страховое агентство Sinosure (*China Export Credit Insurance Corporation*, <http://www.sinosure.com.cn/en/index.shtml>) создано в 2001 г. с целью обеспечения и развития экспорта китайских товаров, а также зарубежных инвестиций национальных компаний. Sinosure предоставляет полный спектр продуктов страхования, при этом основной объем страхового портфеля агентства составляют краткосрочные операции.

В тройку ведущих в Китае финансовых институтов поддержки экспорта входит также **Государственный банк развития Китая** (*China Development Bank (CDB)*, <http://www.cdb.com.cn>). Первоначально основной задачей банка было содействие промышленному развитию страны, однако в начале прошлого десятилетия он начал вести операции по кредитованию местных экспортеров.

В последнее время руководством КНР активно продвигается Концепция построения «экономического пояса на Великом Шелковом пути». В части развития экспорта реализация данного проекта позволит Китаю:

- обеспечить условия (путем создания зон свободной торговли) для беспрепятственного продвижения китайских товаров как на рынки стран, прилегающих к «шелковому» маршруту, так и транзитных на пути к рынкам Европы, государств Ближнего и Среднего Востока, Юго-Восточной и Южной Азии и других регионов мира;
- сформировать более короткие и безопасные маршруты доставки экспортных и импортных грузов;
- более полно раскрыть экономический потенциал менее развитых северо-западных районов страны и др.

В целом политика Китая в сфере поддержки экспорта демонстрирует образец прагматичного и гибкого подхода, в основе которого лежит принцип максимального использования имеющихся возможностей.

Таким образом, в настоящее время в развитых государствах разработана, создана и успешно функционирует достаточно эффективная структура поддержки национального экспорта. Она не единообразна – в разных государствах есть общие черты, а есть и отличия. В каждой стране продолжается процесс совершенствования национальной системы поддержки экспорта, в результате чего внедряются некоторые общие инструменты поддержки экспорта, национальные отличия модифицируются, как правило, под влиянием принятых обязательств в рамках международной и региональной экономической интеграции.

Также весьма интересен опыт **Гонконга**, являющийся специальным административным районом Китая. В основном стимулирование экспорта в Гонконге состоит из предоставления страхования кредитов, маркетинговой и

брендинговой поддержки, а также мероприятий по продвижению торговли. В Гонконге имеется специальное учреждение - **Совет по развитию торговли Гонконга** (*The Hong Kong Trade Development Council (HKTDC)*, <https://www.hktdc.com/>), являющийся законодательным органом, созданным в 1966 году и занимающимся продвижением Гонконга в качестве платформы для ведения бизнеса с материковым Китаем, Азией и остальным миром. Совет имеет более чем 50 офисов по всему миру, в том числе 13 офисов в материковом Китае.

Совет помогает компаниям Гонконга, включая малые и средние предприятия, исследовать возможности для видения бизнеса и экспорта, используя для этого торговые ярмарки, выставки, конференции, международные миссии, обеспечивая также предоставление информации о рынках и проведение исследований по широкому спектру отраслей.

Одну из ключевых ролей в системе поддержки экспорта Гонконга играет **Департамент торговли и промышленности правительства Гонконга** (*Trade and Industry Department The Government of the Hong Kong (TID)*, <https://www.tid.gov.hk/>), который оказывает помощь компаниям Гонконга, особенно малым и средним предприятиям, в освоении зарубежных рынков.

В частности Департамент торговли и промышленности Гонконга помогает малым и средним компаниям расширять свои рынки путем участия в мероприятиях по продвижению экспорта, включая торговые ярмарки/выставки, торговые миссии и размещение рекламы в печатных торговых изданиях или на соответствующих сайтах. Такая помощь осуществляется через **Фонд экспортного маркетинга** (*Export Marketing Fund (EMF)*, https://www.smefund.tid.gov.hk/english/emf/emf_objective.html).

С целью стимулирования экспорта создана в 1966 году **Гонконгская корпорация страхования экспортных кредитов** (*Hong Kong Export Credit Insurance Corporation (HKECIC)*, <http://www.hkecic.com/>) предоставляет экспортерам страховую защиту от рисков неплатежей, возникающих в связи с коммерческими и политическими событиями. Ответственность по договорам страхования гарантируется правительством Гонконга, при этом установленный законом максимальный размер ответственности в настоящее время составляет 55 млрд. долл.

3. Выводы:

Анализ применения мер и механизмов поддержки сельскохозяйственного экспорта позволяет сделать следующие **выводы:**

1. В развитых странах государственная поддержка экспорта является важной составной частью внешнеэкономической политики.

2. Для продвижения экспортной продукции и увеличения объемов экспорта в современной экономике может быть использован целый ряд мер и инструментов, начиная от создания благоприятного климата для экспортеров и заканчивая стимулирующими мерами для развития высокотехнологичного экспортного производства. Практически каждая страна имеет и специальные институты для поддержки экспорта.

3. Национальные системы поддержки экспорта различных государств существенно отличаются друг от друга. Это связано с целым рядом факторов: государственные системы поддержки экспорта ориентируются в первую очередь на потребности экспортеров, которые во многом обусловлены спецификой экспорта отдельно взятого государства, а также уровнем развития финансового рынка.

4. Государства предлагают национальным экспортерам широкий перечень финансовых продуктов, которые содействуют развитию экспорта. При этом в некоторых странах созданы крупные институты поддержки экспорта, которые предоставляют экспортные кредиты, гарантии и страхование, в то время как в других функционируют несколько институтов поддержки экспорта: банки с государственным участием, специализирующиеся на выдаче экспортных кредитов, и классические экспортно-кредитные агентства.

5. Значительное внимание ведущими странами-экспортерами уделяется вопросам нефинансовой поддержки экспорта. Для решения задачи информационной и промоутерской поддержки экспорта страны создают специальные агентства по развитию экспорта, которые функционируют через широкую сеть офисов, как в стране экспортера, так и за рубежом.