



**Немецкая экономическая группа в Беларуси**

Policy Paper Series [PP/01/2019]

## **Совершенствование финансирования экспортных операций**

Соображения относительно всеобъемлющей системы  
содействия экспорту

Ханс Янус

Берлин/Минск, февраль 2019 г.

## **О Немецкой экономической группе в Беларуси (GET Belarus)**

---

Главной задачей Немецкой экономической группы в Беларуси является поддержание диалога по вопросам экономической политики с белорусским правительством, структурами гражданского общества и международными организациями. Эксперты Немецкой экономической группы имеют опыт консультирования по экономическим вопросам правительств стран с переходной экономикой, в том числе Украины, России и Молдовы. В Беларуси Немецкая экономическая группа предоставляет информационно-аналитическую поддержку Совету Министров, Национальному банку, Министерству иностранных дел, Министерству экономики и другим учреждениям, вовлеченным в процесс формирования и реализации экономической политики в стране.

### **Немецкая экономическая группа в Беларуси**

c/o Berlin Economics

Schillerstr. 59

D-10627 Berlin

Tel: +49 30 / 20 61 34 64 0

Fax: +49 30 / 20 61 34 64 9

E-Mail: [info@get-belarus.de](mailto:info@get-belarus.de)

[www.get-belarus.de](http://www.get-belarus.de)

### **Об авторе**

---

**Доктор Ханс Янус** более 30 лет проработал в Euler Hermes AG в сфере государственного гарантирования экспортных кредитов Федеральной Республики Германия, будучи членом совета директоров с 1994 до 2014 года. С 2003 по 2005 он был председателем Бернского союза (Berne Union), ведущей ассоциации международных страховщиков кредитов и инвестиций. С 2015 г. он работает как независимый юрист и бизнес-консультант в Гамбурге.

Ханс Янус является финансовым экспертом для стран Восточной Европы и Центральной Азии. Он является членом совета директоров Германо-Российской ассоциации юристов. С 2018 г. Ханс Янус является членом наблюдательного совета Беларусбанка в Минске. Г-н Янус является автором различных публикаций по тематике банковского права, публичного коммерческого права, международных финансов и торгового права. Он также является одним из соавторов Справочника по банковскому праву и редактором Германо-Российского юридического журнала (DRRZ). Он изучал юриспруденцию и русский язык в университетах в Бохуме, Гамбурге и, в качестве аспиранта, в Московском государственном университете (им. Ломоносова).

**Контактные данные:** [office@hansjanus.eu](mailto:office@hansjanus.eu); +49 40 413 512 56

## Совершенствование финансирования экспортных операций

Соображения относительно всеобъемлющей системы содействия экспорту

### Резюме

Содействие экспорту является испытанным и ценным инструментом для укрепления показателей экспорта государства. Посредством содействия экспорту национальные компании накапливают опыт борьбы на международных рынках, они могут улучшить свою конкурентоспособность на международной арене, привлечь финансирование экспорта и получить защиту от рисков неплатежей со стороны иностранных контрактных партнеров. В то же время, схему содействия экспорта нужно с осторожностью, поскольку необходимо учитывать множество внутренних и международных аспектов. Для Беларуси, (еще) не являющейся членом ВТО, важной вехой должно быть Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, устанавливающее окончательную границу для поддерживаемого государством финансирования экспорта и страхования экспортных кредитов. Следует принимать во внимание не только международные, но и внутренние аспекты защиты конкуренции, борьбы с коррупцией и недобросовестной деловой практики.

Опираясь на нашу оценку, мы рекомендуем провести более глубокий анализ следующих аспектов поддерживаемого государством содействия экспорту:

1. **Анализ экспортного потенциала** основных отраслей белорусской экономики позволит идентифицировать перспективные экспортные возможности для отраслей и индивидуальных компаний, для которых все еще сохраняется большое отставание для выхода на мировые рынки.
2. **Обучение экспертов, формирование сообщества для финансирования экспорта.** Постоянное обучение управляющих экспортом необходимо для достижения стандартов, установленных лучшими международными практиками. Плотная сеть управляющих экспортом, банкиров, имеющих опыт в сфере экспортного финансирования, а также страховщиков в сфере страхования экспортных кредитов, помогает сформировать сильное сообщество для финансирования экспорта. Навык владения английским языком для такого сообщества является необходимым условием.
3. **Политические риски и экономическое изучение рынков.** Информация об иностранных рынках, бизнес-возможностях и страновых рисках имеют ключевое значение для использования экспортного потенциала и избегания ошибок и ненужных рисков. Офис для международной торговой информации, вероятно работающий в связке с Белорусской торгово-промышленной палатой, является важным элементом системы содействия экспорту.
4. **Отмена действующих ограничений на удовлетворения критериям финансирования экспорта при поддержке государства.** Все отрасли промышленности должны получить доступ к экспортному финансированию на честных и равных условиях. Экспортное финансирование и кредитно-страховые продукты должны стать доступными в особенности для экспортоориентированных компаний индустрии услуг, малых и средних предприятий. В 2017 г. только 17% экспортеров товаров имели право на получение экспортного финансирования при поддержке государства.
5. **Расширение услуг коммерческих банков по экспортному финансированию.** Конкуренция между банками, инновационные решения и четкий фокус на экспортном финансировании у ряда банков мог бы укрепить весь сектор экспортного финансирования и предложить клиентам улучшенные услуги.
6. **Существует явная необходимость в финансировании оборотных фондов.** Оборотные фонды являются воротами, ведущими на иностранные рынки. Если компании могут легко получить

финансирование оборотных фондов для осуществления экспортных платежей при помощи поддерживаемых государством займов и/или страхования, бизнес-возможности для экспорта могут быть использованы с высокой эффективностью.

7. **Определение роли Банка развития.** Банк развития продолжит играть важную роль в экспортном финансировании при поддержке государства. Будет ли он осуществлять прямое кредитование или же рефинансировать коммерческие банки – необходимо проанализировать. Если Банк развития сохранит роль прямого кредитора, его монопольный статус должен быть пересмотрен, а портфель продуктов – расширен.

**Автор**

Доктор Ганс Янус

[office@hansjanus.eu](mailto:office@hansjanus.eu)

+49 40 413 512 56

## Содержание

1.	Введение.....	1
2.	Экспортное финансирование в Беларуси .....	3
2.1.	<i>Экспортные кредиты, выдаваемые Банком развития Беларуси .....</i>	<i>3</i>
2.2.	<i>Экспортные кредиты другими банками с компенсацией процентов на основе международных договоров .....</i>	<i>6</i>
2.3.	<i>Факторинговые операции .....</i>	<i>7</i>
3.	Структура и организация государственной поддержки.....	8
3.1.	<i>Основополагающие положения .....</i>	<i>8</i>
3.1.1.	<i>Роль Банка развития Беларуси .....</i>	<i>8</i>
3.1.2.	<i>Роль Белэксимгаранта .....</i>	<i>11</i>
3.1.3.	<i>Экспорт и консалтинг по вопросам прямых иностранных инвестиций и информационные услуги.....</i>	<i>12</i>
3.1.4.	<i>Банк и агентство экспортного кредитования под одной крышей?.....</i>	<i>12</i>
3.2.	<i>Международный опыт в сфере финансирования экспорта и дополнительные задачи ...</i>	<i>13</i>
4.	Выводы .....	14
	Ссылки .....	15
	Приложение .....	16
	Перечень недавних Policy Papers .....	17

## 1. Введение

Среди экономистов, специализирующихся в сфере международной торговли, нет разногласий по вопросу о позитивном воздействии экспорта на обеспечение экономического роста.<sup>1</sup> Существует широкое разнообразие инструментов, предназначенных для развития и укрепления национального экспорта. Многие страны используют эти опции – большинство с существенным позитивным эффектом.

Ориентированная на рост внешнеэкономическая политика требует, чтобы правительство, будучи самым сильным игроком в этой области, определило свои цели, задачи, инструменты и собственную роль в сопоставлении с вкладом частных корпораций и банков. Минимальным результатом, которого может достичь государство, является стабильная и надежная правовая среда для осуществления экспортных операций. Опыт показывает, однако, что такой пассивный подход не является устойчивым и достаточным для достижения целей роста. Большое число дополнительных инструментов может применяться для поддержки национальных компаний с целью подтолкнуть их к выходу на иностранные рынки. Наиболее важными элементами таких инструментов являются финансирование и покрытие рисков.

Без финансирования экспортная деятельность была бы чрезвычайно затруднена, если вообще возможна. Глобальный финансовый кризис продемонстрировал, как уязвимы показатели экспорта, если финансирование резко сокращается,<sup>2</sup> становясь слишком дорогими или полностью исчезая. Многие страны пересмотрели или активно обновили процедуры финансирования и финансовой поддержки для экспортных операций после этого кризиса.

Экспортное финансирование важно для всех форм экспорта и на всех этапах экспортной операции. Лишь незначительное число видов товаров может быть продано на основе авансовых платежей. Но даже в таких случаях требуется финансирование на предэкспортной стадии. На мировых рынках, как правило, покупатели находятся в более сильной позиции. Они могут выбирать между различными поставщиками и принимать решения на основе качества товара и услуги или, что иногда даже более важно, на основе условий осуществления финансирования. Продавец должен обеспечить привлекательное и конкурентоспособное финансовое предложение. Оно может включать краткосрочный, среднесрочный или долгосрочный кредит поставщиков, банковское финансирование посредством средне- или долгосрочных кредитов покупателю, банковские гарантии и т.д.

Для поставщиков и/или банков финансирование экспортных операций является рискованным бизнесом. Банкротство иностранного клиента легко может поставить под угрозу бизнес кредитора или даже подвергнуть риску его дальнейшее существование. Нормативные требования (Базель III) заставляют

---

<sup>1</sup> A. Klasen, *Generating Economic Growth – How Governments can Help Successfully*, Global Policy 2012, Issue 2, стр. 238-241, 238; A. Klasen / F. Bannert, *The future of foreign trade support*, в: *The Future of Foreign Trade Support: Setting Global Standards for Export Credit and Political Risk Insurance*, под редакцией A. Klasen и F. Bannert, опубликовано в *Global Policy Journal* 2015, стр. 10-16, стр. 11.

<sup>2</sup> H. Janus, *Exportkreditgarantien des Bundes: Exportförderung mit Hermesdeckungen auch in Zeiten der globalen Wirtschaftskrise*, *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft* 2010, p. 335-348.

банки снижать риски везде, где это возможно. Таким образом, система страхования экспортных кредитов является весьма важной для переноса финансовых рисков с балансов поставщиков или банков на балансы страховщиков кредитов. Задачей кредитного страховщика, соответственно, является применение высокопрофессиональной, тщательной и осмотрительной оценки рисков для сохранения сбалансированных портфелей рисков и для сохранения стабильных финансовых результатов.

Многообещающая система содействия экспорту требует гармонизированного взаимодействия многих различных игроков. Компании должны быть убеждены и обучены для вовлечения в международный бизнес. Финансовые институты должны развивать экспортное финансирование как привлекательную и прибыльную область предпринимательской деятельности. Страхование экспортных кредитов должно быть доступно как сильный и надежный инструмент принятия на себя рисков. Все эти меры, прямо или косвенное, должны быть поддержаны государством. Борьба с коррупцией, финансированием терроризма и отмыванием денег, равно как и защита конкуренции и обеспечение международной защиты окружающей среды, исполнение социальных и гуманитарных требований должны быть важными официальными целями.

В Беларуси большинство элементов современной и эффективной поддерживаемой государством системы содействия экспорту уже имеются в наличии. Однако, необходимы дополнительные усилия для дальнейшего совершенствования и укрепления общих национальных показателей экспорта.<sup>3</sup>

---

<sup>3</sup> See “Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы», (National Program for export support and development of Belarus 2016-2020“), approved by Council of Ministers of Republic of Belarus, Resolution No. 604 dated 01.08.2016 containing a SWOT-Analysis of the current situation in 2016 on p. 9.

## 2. Экспортное финансирование в Беларуси

Поощрение экспорта в Беларуси осуществляется посредством экспортного кредитования, факторинга и страхования экспортных кредитных рисков при поддержке государства.

В соответствии с Указом Президента №534 от 25 августа 2006 г. (с последними изменениями и дополнениями, датированными 4 сентября 2017 г.) «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)», далее именуемому – Указ №534<sup>4</sup>, официальная поддержка экспортного финансирования включает:

- 1) Предоставление экспортных кредитов Банком развития Беларуси компаниям-нерезидентам и банкам в международной валюте (за исключением российского рубля) по коммерчески ориентированным процентным ставкам в соответствии с правилами ОЭСР
- 2) Предоставление кредитов Банком развития Беларуси лизинговым компаниям, являющимся резидентами Беларуси, для осуществления экспортных лизинговых операций
- 3) Факторинговые операции, предлагаемые банками и небанковскими финансовыми организациями, для финансирования экспортных операций резидентами Беларуси
- 4) Предоставление услуги страхования экспортных рисков через государственное предприятие экспортно-импортного страхования Белэксимгарант

Целью Указа №534 является создание всеобъемлющей системы содействия экспорту в Беларуси.

### 2.1. Экспортные кредиты, выдаваемые Банком развития Беларуси

В 2016 году Банк развития Беларуси стал единственным каналом, через который компании-нерезиденты могут получить экспортные кредиты в иностранной валюте (Указ Президента Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. №78 «О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь»)<sup>5</sup>.

Банк развития предоставляет финансовую поддержку для осуществления финансирования до 85% стоимости экспортного контракта<sup>6</sup> товаров (включенных в специальный перечень), работ или услуг в рамках Указа №534 посредством:

- Финансирование лизинговых компаний-резидентов для приобретения у резидентов Беларуси<sup>7</sup> товаров, включенных в специальный перечень, для передачи их в лизинг или реализации организациям, не являющимся резидентами Беларуси, за исключением иностранных банков (см. рисунок №2)

---

<sup>4</sup> О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг). Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534.

<sup>5</sup> О мерах по повышению эффективности социально-экономического комплекса Республики Беларусь. Указ Президента Республики Беларусь от 23 февраля 2016 г. № 78.

<sup>6</sup> Контракт между резидентом Беларуси и нерезидентом Беларуси для экспортных целей на поставку товаров, произведенных резидентом Беларуси.

<sup>7</sup> Зарегистрированные должным образом юридические лица.



- Финансирование компаний-нерезидентов, за исключением иностранных банков, для оплаты за товары (из перечня), работы и услуги, реализованные резидентами Беларуси или для предварительной оплаты произведенных и (или) реализованных резидентами Беларуси товаров (из перечня), работ и услуг (см. рисунок №1)
- Финансирование компаний-нерезидентов, за исключением иностранных банков, для оплаты за товары (из перечня), приобретенные у резидентов Беларуси по экспортным контрактам, по которым не предоставлялись экспортные кредиты в соответствии с Указом №534 (см. Рисунок А1)
- Финансирование иностранных банков для оплаты организациям-нерезидентам Беларуси за:
  - Товары (из перечня), работы и услуги, проданные резидентам Беларуси или за предварительную оплату товаров (из перечня), работ и услуг, произведенных и (или) проданных резидентами Беларуси (см. Рисунок №1)
  - Товары (из перечня), проданные организациями-нерезидентами Беларуси и приобретенные ими у резидентов Беларуси по экспортным контрактам, по которым не предоставлялись экспортные кредиты в соответствии с Указом №534 (см. Рисунок №1)

Процедура предоставления экспортных кредитов Банком развития и перечень товаров, доставка которых может быть финансируема посредством экспортных кредитов, были утверждены Постановлением Совета Министров Республики Беларусь №279 от 6 апреля 2016 г.<sup>8</sup> Перечень включает товары производственного назначения с кодами HS<sup>9</sup> 84-87, 89-90 (в основном, это станки и промышленное оборудование, транспортные средства).

В дополнение к этому, экспортные кредиты для осуществления оплаты (или предварительной оплаты) за приобретенные товары, не включенные в перечень, могут быть предоставлены на основании предложений республиканских органов государственной власти или других государственных организаций, находящихся в ведении правительства, а также от региональных исполнительных комитетов и Минского горисполкома по согласованию с Министерством экономики или Министерством финансов.<sup>10</sup>

Министерство финансов предоставляет компенсацию Банку развития по коммерчески ориентированным процентным ставкам в соответствии с правилами ОЭСР в размере разницы между процентной ставкой Банка развития для «мягких» экспортных кредитов и средней процентной ставкой, установленной Нацбанком для соответствующей валюты на дату заключения кредитного соглашения.

---

<sup>8</sup> Положение о порядке предоставления открытым акционерным обществом "Банк развития Республики Беларусь" экспортных кредитов лизинговым организациям, являющимся резидентами Республики Беларусь, и организациям, не являющимся резидентами Республики Беларусь, утвержденное Постановлением Совета Министров Республики №279 от 06.04.2016.

<sup>9</sup> Гармонизированная система описания и кодирования товаров (HS).

<sup>10</sup> Постановление №279 от 06.04.2016, приложение "Процедура", Статья 1.

Закон о республиканском бюджете на 2018 год предусматривает выделение 27 миллионов белорусских рублей (ок. 13 миллионов долларов США) на эти цели.

Условия экспортного кредитования приведены в Таблице №1.

**Таблица 1: Условия предоставления экспортных кредитов**

<b>Цель кредита</b>	Плата за товары (включенные в перечень), работы и услуги, реализованные резидентами Республики Беларусь, или предварительная оплата за товары (включенные в перечень), работы и услуги, произведенные и (или) реализованные резидентами Республики Беларусь
<b>Заемщики</b>	Государственные и частные компании
<b>Ставка рефинансирования</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• В долларах США и евро – на основе коммерчески ориентированных процентных ставок (CIRR) (<a href="http://www.oecd.org/tad/exportcredits/cirrs.pdf">http://www.oecd.org/tad/exportcredits/cirrs.pdf</a>)</li> <li>• В российских рублях – по ставке в 2/3 от установленной Центробанком РФ ставки рефинансирования (что в настоящее время приводит к процентной ставке в 5% годовых)</li> </ul>
<b>Дата возврата кредита</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• До 5 лет</li> <li>• Если финансируются крупные инвестиционные проекты – до 10 лет.</li> </ul>
<b>Минимальный размер кредита</b>	1 миллион долларов США или эквивалентная сумма в других валютах
<b>Максимальный размер кредита</b>	85% стоимости экспортного контракта
<b>Требования, предъявляемые к заемщику</b>	Финансовая стабильность, возможность обеспечить обеспечение
<b>Обеспечение</b>	Страховое покрытие, предоставляемое страховой компанией Эксимгарант Беларуси является обязательным (по условиям Указан №534). Стоимость страхования (которая должна быть покрыта заемщиком) зависит от нескольких факторов, в т.ч.: страны проживания покупателя, кредитной истории покупателя, сроков кредита, ресурсов, которые могут использоваться под обеспечение и т.д., составляя в среднем 1-4% годовых (в % от размера кредита). Страховые взносы должны выплачиваться авансом, до выплаты кредита.

Источник: собственная работа

## 2.2. Экспортные кредиты другими банками с компенсацией процентов на основе международных договоров

Экспортные кредиты со сроками, не превышающими 5 лет для заемщиков-нерезидентов Беларуси, могут быть также предоставлены несколькими другими коммерческими белорусскими банками<sup>11</sup> с частичной компенсацией процентной ставки из бюджета Беларуси. Предпосылкой для этой процедуры является контракт между Правительством Беларуси и иностранным банком-нерезидентом<sup>12</sup> как заемщиком для приобретения товаров, произведенных в Беларуси. Схожая процедура существует для лизинговых компаний-нерезидентов с механизмом возможного частичного возмещения расходов на приобретение таких товаров. Этот механизм субсидий, не соответствующий правилам ОЭСР, был введен с целью поддержки в первую очередь тех компаний, которые сталкиваются с временным сокращением спроса на производимую ими продукцию. Механизм может применяться к экспорту машин и оборудования, производимых белорусскими организациями, перечисленными в специальном перечне, в т.ч. Минский автомобильный завод (МАЗ), Белорусский автомобильный завод (БелАЗ) и Минский тракторный завод (МТЗ).<sup>13</sup>

Базовый Указ Президента №466 от 24.09.2009 г. действовал лишь до конца 2018 г.<sup>14</sup> Однако с принятием Указа Президента №31 от 29.01.2019 г.<sup>15</sup> срок действия Указа №466 был продлен до конца 2020, а его область применения была расширена, так что он стал распространяться также на аккредитивы (L/C) с постфинансированием.

---

<sup>11</sup> Смотри перечень «банков-агентов», являющийся приложением к Постановлению Совета Министров Республики Беларусь №72 от 04.02.2015 г. «О мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь».

<sup>12</sup> См., к примеру, одобрение Советом Министров Республики Беларусь контракта с Укргазбанком, Постановление №24 от 14.01.2014 г. К другим банкам относятся Сербский Сбербанк, Турецкий Denizbank, а также ряд российских и украинских банков.

<sup>13</sup> По словам премьер-министра Сергея Румаса: <https://export.by/news/pravitelstvo-belarusi-initsiiuet-ogranichenie-sferi-deystviya-ukaza-466-o-gospodderzhke-eksporta>; Постановление Совета Министров Республики Беларусь №72 от 04.02.2015 г.

<sup>14</sup> См. также: <https://export.by/news/pravitelstvo-belarusi-initsiiuet-ogranichenie-sferi-deystviya-ukaza-466-o-gospodderzhke-eksporta>.

<sup>15</sup> Об изменении и дополнении Указа Президента Республики Беларусь. Указ Президента Республики Беларусь от 29 января 2019 г. № 31.

### 2.3 Факторинговые операции

В соответствии с Указом №534, банки и небанковские финансовые организации Беларуси, предоставляющие экспортное финансирование под уступку денежного требования (факторинг)<sup>16</sup> резидентам Беларуси, могут получить компенсацию потерь, понесенных при реализации таких контрактов, из средств республиканского бюджета.<sup>17</sup> На основе процедуры, установленной Советом Министров и Нацбанком, компенсация производится при потерях:

- до 0,5 миллионов долларов США – по решению Министерства Финансов и
- более 0,5 миллионов долларов США – по решению Совета Министров.

Наличие финансовых средств в республиканском бюджете является предусловием для выплаты компенсации.

В настоящее время как минимум 2 банка предоставляют факторинг в рамках условий, установленных Указом №534 – «Белинвестбанк» и «БелВЭБ». В отличие от экспортных кредитов, для факторинга не предусмотрено специального перечня товаров.

### 2.4. Страхование экспортных рисков

Унитарное предприятие экспортно-импортного страхования Республики Беларусь, «Эксимгарант» Беларуси, предоставляет услуги по страхованию кредитов для кратко-, средне- и долгосрочных экспортных кредитов поставщиков, страховых полисов, страхованию лизинговых и факторинговых операций, а также страхованию инвестиций.<sup>18</sup> Страхование кредитов покрывает политические и (или) коммерческие риски неплатежей, в то время как страхование инвестиций защищает инвестора только от политических рисков. Существуют обязательный период ожидания и незастрахованная часть риска, предусмотренная договором страхования.

Эксимгарант Беларуси является единственным учреждением, осуществляющим страхование экспортных кредитов при поддержке государства.

Решение, принимаемое Эксимгарантом о невозможности страхования экспортного кредита при поддержке государства, является основой для отказа Банком развития выдать экспортный кредит.<sup>19</sup>

Для того чтобы обеспечить возможность Эксимгаранта выполнять свои обязательства (по выплате страховых возмещений) необходимые для этого финансовые средства ежегодно выделяются из республиканского бюджета. Решение о выплате компенсации должно быть принято Советом Министров

---

<sup>16</sup> Форфейтинговые операции (без права оборота) не упоминаются отдельно, из чего можно заключить, что форфейтинг также покрывается.

<sup>17</sup> Указ №534, Положение о порядке компенсации потерь банкам и небанковским кредитно-финансовым организациям Республики Беларусь, осуществляющим финансирование под уступку денежного требования (факторинг) при реализации экспортных контрактов.

<sup>18</sup> Указ №534, Положение о страховании экспортных рисков с поддержкой государства.

<sup>19</sup> Указ №534, Статья 3.2.

на основе документов, поданных в Министерство финансов Эксимгарантом, и проекта решения, подготовленного Министерством.<sup>20</sup>

### **3. Структура и организация государственной поддержки**

#### *3.1. Основопологающие положения*

Беларусь располагает основными институтами для создания и запуска современной и эффективной системы экспортного финансирования. Вопрос в том, располагают ли институты последовательным мандатом и эффективными внутренними структурами для того, чтобы взаимодействовать в гармоничном и беспрепятственном порядке, и имеют ли они сбалансированные обязанности и полномочия. Вкратце: могут ли они наилучшим образом служить интересам улучшения показателей экспорта Беларуси или существует пространство для дальнейших усовершенствований?

##### *3.1.1. Роль Банка развития Беларуси*

Банк развития является единственным и монопольным учреждением, предоставляющим важные виды экспортного финансирования, в особенности поддерживаемых государством коротко- и средне-/долгосрочных кредитов покупателям и финансирования экспортных лизинговых компаний, исключая из этого бизнеса остальные (коммерческие) банки. Коммерческие банки вынуждены направлять своих корпоративных клиентов в Банк развития для осуществления экспортных финансовых операций при поддержке государства. Это ослабляет отношения с клиентами между коммерческими банками и их клиентами с одной стороны, а также препятствует накоплению ими практического опыта по осуществлению экспортного финансирования с другой стороны. Остается под вопросом, существует ли реальная необходимость в существовании такой государственной монополии. Этот вопрос имеет особое значение, поскольку до 2016 г. коммерческие банки имели право на предоставление экспортного финансирования при поддержке государства, согласно Указу №534.<sup>21</sup>

В настоящее время государственная поддержка экспортного финансирования является регулярной комплексной услугой, предоставляемой Банком развития. Как государственный и политически-уполномоченный банк, Банк развития имеет суверенный рейтинг Беларуси и конкурентное преимущество перед другими белорусскими банками с менее высокими рейтингами. Если и когда Банк развития будет реально конкурировать с другими банками в сфере экспортного финансирования,

---

<sup>20</sup> Указ №534, Положение о порядке выдачи и использования бюджетных ссуд для выплаты страховых возмещений по договорам страхования экспортных рисков с поддержкой государства.

<sup>21</sup> Одной из нескольких причин, по которым система была изменена в 2016 г., было нецелевое использование кредитных фондов на цели, отличные от финансирования экспорта. Такие злоупотребления, разумеется, определенно должны быть предотвращены.

необходимы будут организационные изменения, например отмена преференциальных возможностей финансирования. Выходом может быть передача экспортного финансирования на аутсорсинг специальному рыночному банку экспортного финансирования.<sup>22</sup>

Пожалуй, еще более важным было бы проведение детального анализа возможности изменения роли Банка развития: от предоставления прямых кредитов к рефинансированию. Такая структура позволила бы коммерческим банкам развить собственный бизнес в сфере экспортного финансирования. Банк развития мог бы работать с государственным мандатом, как контролирующая инстанция для обслуживания бюджетных средств и рефинансирования экспортных кредитов коммерческих банков в соответствии с четко установленными критериями и предоставлением бюджетных средств на льготных условиях,<sup>23</sup> основанных на финансовых правилах ОЭСР для коммерчески ориентированных процентных ставок.

Если товары, не перечисленные в специальном перечне, финансируются при государственной поддержке, экспортер не может подавать заявку сам. Только городские или региональные исполкомы имеют право подавать такие заявки. Даже если эта процедура работает удовлетворительно, она представляется излишне забюрократизированной и затратной по времени. Экспортеры должны получить право напрямую обращаться в Банк развития.

Более того, как видно из Таблицы №2, доля товарного экспорта, соответствующего критериям для получения экспортного финансирования, достаточно мала. В 2017 г. она составляла только 17% от общего экспорта товаров. Даже после вычета минерального топлива и масел – товаров, обычно не нуждающихся в экспортном финансировании – она будет составлять 22% товарного экспорта. Таким образом, вызывает сомнение, соответствует ли лимитирование перечня соответствующих критериям отраслей промышленности до такой малой доли экспорта долгосрочным целям содействия экспорту и диверсификации.

---

<sup>22</sup> Можно сравнить аутсорсинг экспортного и проектного финансирования банком Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) в Германии, создавшего специализированный KfW IPEX Bank GmbH, действующий на обычных рыночных условиях.

<sup>23</sup> KfW IPEX Bank работает в сфере финансирования по коммерчески ориентированным процентным ставкам (CIRR) со средствами из специального фонда (European Recovery Program) и с мандатом от Правительства.  
<https://www.kfw-ipex-bank.de/International-financing/KfW-IPEX-Bank/About-KfW-IPEX-Bank/Unsere-Rolle-in-der-Au%C3%9Fenwirtschaftsf%C3%B6rderung/ERP-Exportfinanzierungsprogramm/>.

**Таблица 2: Доля товарного экспорта, соответствующего критериям для получения экспортного финансирования при поддержке государства**

	2015	2016	2017
Товарный экспорт, отвечающий критериям, в % от общего экспорта товаров	12,4	16,6	16,9
Товарный экспорт, отвечающий критериям, в % от общего экспорта товаров (за вычетом минерального топлива и масел)	17,5	20,9	22,1

Источник: UN COMTRADE, собственные вычисления

Примечание: вторая графа исключает товары, классифицируемые в группе HS 27 на уровне двузначных кодов

Другой вопрос касается того, предоставляет ли Банк развития правильные продукты. Без сомнения, в средне- и долгосрочной перспективе экспортные кредиты требуют банка с высоким уровнем капитализации и склонностью к рискам. В некоторых случаях, безусловно, если речь идет о «больших и длинных» сделках с крупными суммами кредитов и длительными сроками, Банк развития может выступить как финансист последней инстанции. Однако, по крайней мере в настоящее время, портфель продуктов должен быть расширен и распространен на банковские гарантии и облигации, связанные с финансированием экспорта, в т.ч. первые взносы и гарантийные залогов.

Необходимо серьезно рассмотреть создание схемы финансирования оборотного капитала при поддержке государства. Нехватка оборотных средств является большой проблемой для многих экспортно-ориентированных компаний. В частности, в периоды экономических спадов, когда банки сокращают свою кредитную деятельность, многим компаниям очень сложно получить необходимую им сумму кредита. Государственная кредитная линия для экспортного бизнеса может позволить решить эту дилемму. К примеру, в Австрии республиканское правительство гарантирует до 80% коммерческого риска таких кредитных линий, расширяя тем самым финансовую базу экспортера на устойчиво благоприятных условиях.<sup>24</sup>

Альтернативным вариантом может служить страховой продукт, поддерживаемый государством, для финансирования оборотного капитала коммерческих банков для осуществления экспорта с покрытием Белэксимгарантом значительной части кредитной линии.

Наши рекомендации для проведения дальнейшей углубленной оценки сводятся к следующему:

- Установление прямого канала для экспортеров с целью подачи ими заявок на получение экспортных кредитов, поддерживаемых государством, для товаров, не входящих в утвержденный перечень

<sup>24</sup> <https://www.oekb.at/en/export-services/financing-of-working-capital-loan/framework-credit-for-smes-exportfonds-credit.html>.

- Отмена перечня товаров, соответствующих критериям для получения экспортных кредитов, поддерживаемых государством, и открытие системы для всех видов экспорта, в особенности услуг, а также экспорта со стороны малых и средних предприятий
- Расширение портфеля продуктов Банка развития на гарантии/облигации, связанные с экспортными кредитами
- Расширение портфеля продуктов Банка развития на кредитные линии оборотного капитала для осуществления экспорта
- Создание решений в сфере малых кредитов для экспортных кредитов с суммами, меньшими, чем действующий в настоящее время минимальный размер в 1 миллион долларов США (см. ниже раздел 3.2.)

Вышеперечисленные изменения могут быть реализованы в рамках существующей в Беларуси системы экспортного финансирования при поддержке государства. Еще более сложный, рыночный и ориентированный на будущее подход может быть разработан с применением следующих мер:

- Передача деятельности Банка развития по экспортному финансированию на аутсорсинг полноценному экспортному финансовому банку, работающему на рыночных условиях и с рыночным финансированием в условиях честной конкуренции с коммерческими банками;
- Изменение роли Банка развития с упором на контролирующую функцию за содействием экспорта, поддерживаемым из государственного бюджета, и рефинансирование коммерческих банков в их бизнесе по финансированию экспорта.

### 3.1.2. Роль Белэксимгаранта

Белэксимгарант является официальным агентством экспортного кредитования в Беларуси. Продукты Белэксимгаранта соответствуют обычному перечню продуктов, предлагаемых другими агентствами экспортного кредитования. Белэксимгарант предоставляет только страхование, а не прямые кредиты. Поскольку экспортные кредиты, выдаваемые Банком развития, должны быть застрахованы Белэксимгарантом, компания играет важную роль в системе содействия экспорту в Беларуси. Белэксимгарант потерял часть своей коммерческой и клиентской базы, т.к. коммерческие банки больше не соответствуют критериям для получения экспортных кредитов, поддерживаемых государством. Более широкий круг банков, участвующих в финансировании экспорта, может позволить усилить роль Белэксимгаранта.

Мы рекомендуем провести более глубокий анализ следующего вопроса:

- Должен ли Белэксимгарант страховать кредитные линии оборотного капитала для экспортных целей с государственной поддержкой в размере до 80%.



### *3.1.3. Экспорт и консалтинг по вопросам прямых иностранных инвестиций и информационные услуги*

Информационные и консалтинговые услуги по вопросам экспорта и прямых иностранных инвестиций не были в центре внимания настоящего исследования. Однако, такие услуги играют очень важную роль для развития экспорта<sup>25</sup>. В частности, малый и средний бизнес и другие компании с ограниченным опытом осуществления экспорта нуждаются в информации о рынках, отчетах о страновых рисках, поддержке по правовым, налоговым, пошлинным, финансовым и нормативно-правовым вопросам и т.д.<sup>26</sup> Система «одного окна» или хорошо скоординированный доступ к такой информации может стимулировать экспортный бизнес. Кроме того, индивидуальное или совместное участие белорусских компаний в международных выставках имеет важное значение и может быть поддержано государственными органами или Торгово-промышленной палатой. Благодаря Министерству иностранных дел и его ответственности за продвижение экспорта, благодаря Совету экспортеров, Национальному центру маркетинга и конъюнктуры цен, Белорусской торгово-промышленной палате, интернет-портала «export.by» и республиканского унитарного предприятия «Белэксимгарант», существуют различные организации, так или иначе оказывающие услуги экспортерам и инвесторам.

Наша рекомендация заключается в том, чтобы

- лучше координировать и гармонизировать, а также, если это необходимо, интенсифицировать эти консалтинговые службы. Основной приоритет должен быть отдан экспортной поддержке малого и среднего бизнеса.

### *3.1.4. Банк и агентство экспортного кредитования под одной крышей?*

Каждая система содействия экспорту уникальна. Не бывает двух одинаковых систем. Беларусь должна найти собственный дизайн, оптимально соответствующий потребностям страны. В конечном счете важно сотрудничество между пользователями такой системы и различными игроками, ответственными за информацию, консалтинг, финансирование и страхование. В условиях все более интегрированной мировой экономики многонациональные правовые требования (т.е. требования ВТО) должны соблюдаться, идет ли речь о глобальном уровне или же региональных экономических системах, таких как ЕС или ЕАЭС. В долгосрочной перспективе более крупная и более специализированная организация, включающая услуги по финансированию и страхованию, а возможно также информированию и консалтингу, может быть создана.

---

<sup>25</sup> Это было идентифицировано как одна из слабостей белорусской системы содействия экспорту, см. «Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы», утвержденная Советом Министров Республики Беларусь, Постановление №604 от 01.08.2016, стр. 9.

<sup>26</sup> A. Klasein / S. Krummacker, Risk aversion, financing and real services, Berne Union Newsletter, September 2017 стр. 28-31, стр. 30.

Эксимбанки с входящими в их состав страховыми организациями или Российский экспортный центр<sup>27</sup> с еще большим кругом деятельности служат примерами этому. Однако защита конкуренции остается важным вопросом. Если коммерческие банки получают больше возможностей для деятельности по финансированию экспорта, защита конкуренции заслуживает повышенного внимания.

В большинстве стран мира функции экспортного финансирования и страхования экспортных кредитов предоставляются юридически отдельными и независимыми организациями. Разумное управление рисками, защита конкуренции и избежание конфликтов интересов являются причинами этого. Сведение этих функций воедино в одном юридическом лице не следует исключать, однако это требует четкого и надежного внутреннего разделения и хорошо функционирующих «китайских стен». Наличие всех трех функций, т.е. информирования, финансирования и страхования под одной крышей в одной компании, усиливает эти проблемы.

Наши рекомендации заключаются в том, чтобы

- укрепить три столпа современной системы содействия экспорта один за другим;
- изучить пути и способы улучшения сотрудничества и гармонизации услуг всех трех этих инструментов;
- более детально проанализировать возможность дальнейшей интеграции двух или даже трех из этих функций, но только при наличии четких экономических доказательств того, что подобные меры повышают эффективность.

### *3.2. Международный опыт в сфере финансирования экспорта и дополнительные задачи*

После глобального финансового кризиса, приведшего к драматическому сокращению экспортного финансирования, экспортеры столкнулись с еще одной фундаментальной проблемой вследствие внедрения правил Базель III с повышением требований к банковскому капиталу и потерей нулевого веса даже для экспортных кредитов, покрываемых официальными агентствами экспортного кредитования. Тем не менее, со временем экспортное финансирование восстановилось и в этой области наблюдается серьезная конкуренция между внутренними и международными банками.

Новые международные стандарты для экспортного финансирования значительно заострили требования к соблюдению экологии, социальной защиты и прав человека. Эти правила в значительной степени входят в состав «Общих подходов к экспортным кредитам, предоставляемым при официальной поддержке, и соблюдению требований должной осмотрительности в отношении экологических и социальных последствий», разработанных ОЭСР.<sup>28</sup> Хотя Беларусь и не является членом ОЭСР, т.н. Консенсус ОЭСР и другие соответствующие документы являются лучшей международной практикой для финансирования экспорта и страхования экспортных кредитов. Кроме того, правила соответствия для банков сильно изменились за последние годы. Минимальные стандарты предотвращения коррупции,

---

<sup>27</sup> <https://www.exportcenter.ru/company/>.

<sup>28</sup> <http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=TAD/ECG%282016%293&doclanguage=en>.

отмывания денег и финансирования терроризма и др. должны исполняться всеми банками и стать неотъемлемой частью общего управления рисками и управления репутационными рисками.

Дополнительные регуляторные требования и постоянная потребность в сокращении расходов создают другую серьезную проблему для экспортного финансирования: отсутствие малых экспортных кредитов. Малые кредиты, особенно для мелкого и среднего бизнеса, тяжело получить, и даже со стандартизированными решениями в сфере малых кредитов, существует большая нехватка экспортных кредитов. В особенности для Беларуси очень важным является сохранение / развитие структур, которые не исключали бы малые компании из получателей экспортного финансирования.

#### **4. Выводы**

Хотя Беларусь в настоящее время уже располагает всеми инструментами для создания современной системы содействия экспорту при поддержке государства, существует пространство для дальнейших улучшений. Роль Банка развития как монопольного поставщика экспортных кредитов можно поставить под вопрос, как и взаимодействие между Банком развития, Белэксимгарантом, Торгово-промышленной палатой и, возможно, другими игроками в сфере экспортного финансирования. Важнейший позитивный эффект с отдачей может принести согласованная стратегия содействия экспорту с гармонизированными и скоординированными предложениями всех вовлеченных учреждений, а также опытное, хорошо обученное и мотивированное экспортное сообщество.

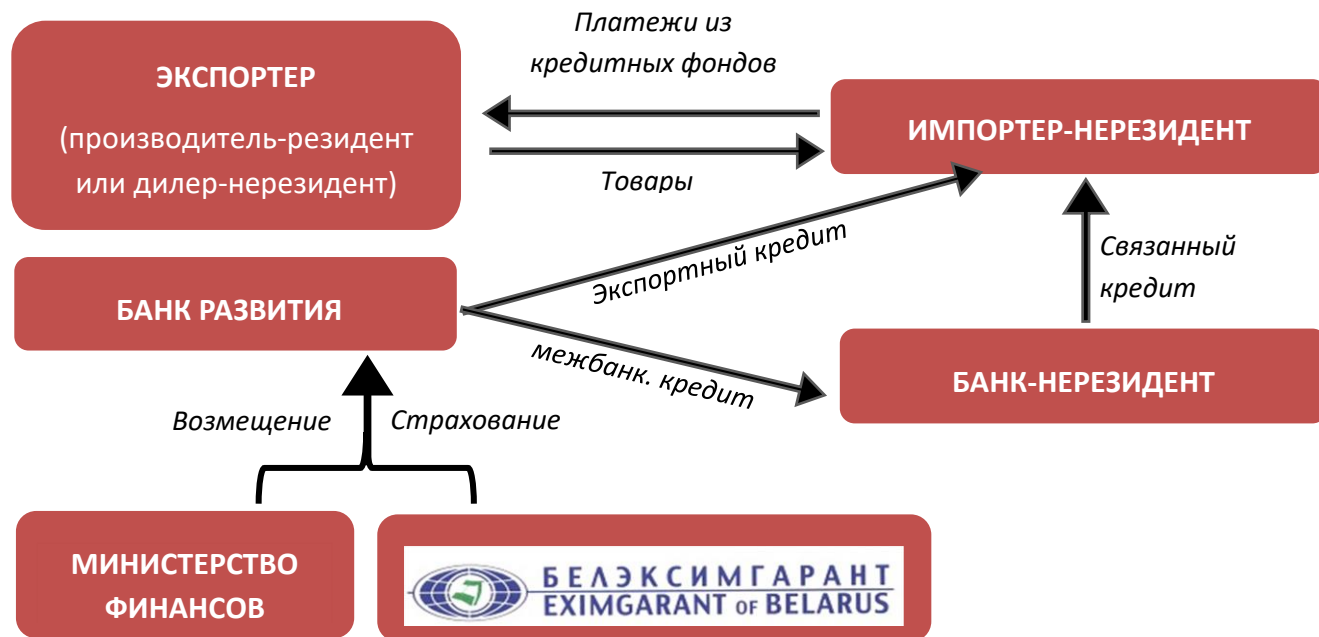
Настоящий отчет может лишь привлечь внимание к некоторым элементам содействия экспорту. Однако стремление проанализировать текущую ситуацию и найти способы улучшения должны быть высоко оценены. В итоге белорусские экспортеры смогут выиграть от такой модернизации, а Республика Беларусь определенно сможет улучшить свои экспортные показатели.

## Ссылки

- Janus, H. (2012): Exportkreditgarantien des Bundes: Exportförderung mit Hermesdeckungen auch in Zeiten der globalen Wirtschaftskrise, Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 2010, p. 335-348.
- Klasen, A. (2012): Generating Economic Growth – How Governments can Help Successfully, Global Policy Journal 2012, Issue 2, p. 238-241.
- Klasen, A. and Bannert, F. (2015): The future of foreign trade support, in: The Future of Foreign Trade Support: Setting Global Standards for Export Credit and Political Risk Insurance, Global Policy Journal 2015, p. 10-16.
- Klasen A. and Krummaker S. (2017): Risk aversion, financing and real services, Berne Union Newsletter, September 2017, p. 28-31
- OECD (2017): Arrangement on Officially Supported Export Credits, TAD/PG(2017)1.
- OECD (2016): Recommendation of the Council on Common Approaches for Officially Supported Export Credits and Environmental and Social Due Diligence, Working Party on Export Credits Document, TAD/ECG(2016)3.

Приложение

Рисунок А1: Схема предоставления экспортных кредитов на основе Указа №534 для нерезидентов



Источник: собственная графика

Рисунок А2: Схема предоставления экспортных кредитов по Указу №534 лизинговой компании



Источник: собственная графика

## Перечень недавних Policy Papers

- A regulatory framework for venture capital funds in Belarus, by Alexander Lehmann, Policy Paper PP/05/2018
- Potential for an expanded asset management agency in Belarus, by Alexander Lehmann, Policy Paper PP/04/2018
- Diversification of Belarusian Exports: The Potential of the DCFTA-Countries Ukraine, by Moldova and Georgia, Veronika Movchan and Robert Kirchner, Policy Paper PP/03/2018
- Планируемые изменения в налоговом праве 2018: предварительная оценка, by Alexander Liessem and Robert Kirchner, Policy Paper PP/02/2018
- Investor presentation of the Republic of Belarus: comments and recommendations, by Robert Kirchner and Dmitry Chervyakov, Policy Paper PP/01/2018
- Competition law enforcement: German experience and relevance for Belarus, by Wolfgang Jakobi and Alexander Knuth, Policy Paper PP/03/2017
- Recommendations for reforming the SME Definition in Belarus, by Alexander Knuth and Alexander Liessem, Policy Paper PP/02/2017
- Resolving Non-Performing Loans: Selected International Experience, by Alexander Lehmann and Robert Kirchner, Policy Paper PP/01/2017

## Перечень недавних Policy Briefings

- A regulatory framework for venture capital funds in A regulatory framework for venture capital funds in Belarus – Summary of results -. By Alexander Lehmann, PB/10/2018
- Diversification of Belarusian Exports: The Potential of Machinery Exports on Non-Traditional Markets - Summary of results –, by Veronika Movchan and Robert Kirchner, Policy Briefing PB/09/2018
- Potential for an expanded asset management agency in Belarus, by Alexander Lehmann, Policy Briefing PB/08/2018
- A general approach to market definition, by Wolfgang Jakobi, Policy Briefing PB/07/2018
- Belt and Road Initiative (BRI) in Belarus – assessment from an economic perspective, by Jörg Radeke and Dmitry Chervyakov, Policy Briefing PB/06/2018
- Diversification of Belarusian Exports: The Potential of the DCFTA-Countries Ukraine, Moldova and Georgia – Summary of results –, by Veronika Movchan and Robert Kirchner, Policy Briefing PB/05/2018
- Venture capital funds in development institutions: An opportunity for Belarus?, by Alexander Lehmann, Policy Briefing PB/04/2018
- Доказывание при расследовании картелей, by Wolfgang Jakobi and Robert Kirchner, Policy Briefing PB/03/2018
- Антимонопольные органы Германии: структура, организация и полномочия, by Wolfgang Jakobi, Policy Briefing PB/02/2018

---

Материалы, брифинги и другие публикации можно скачать бесплатно на сайте <http://www.get-belarus.de/wordpress/de/publikationen/beraterpapiere/>. Для получения дополнительной информации, пожалуйста, свяжитесь с German Economic Team по адресу [info@get-belarus.de](mailto:info@get-belarus.de)