

---

---

**Л.Н.Симонова**

## **Стимулирование экспорта в Чили и Бразилии**

В статье рассматриваются государственные меры по стимулированию экспорта в Чили и Бразилии. Реализация комплексной стратегии развития экспорта и применение эффективных инструментов поддержки позволили производителям и экспортерам этих стран значительно усилить свои позиции на мировом рынке готовых промышленных изделий и высокотехнологичных товаров.

**Ключевые слова:** финансовая и фискальная поддержка, кредитование экспорта, льготное финансирование экспорта.

### **ЧЕМУ МОЖНО ПОУЧИТЬСЯ У ЧИЛИ И БРАЗИЛИИ**

За последние 30 лет в Бразилии и Чили сложилась весьма эффективная система государственного стимулирования экспорта, основными элементами которой являются:

- финансовая и фискальная поддержка производителей экспортных товаров, работ и услуг;
- обеспечение долгосрочного и среднесрочного кредитования экспортных операций;
- субсидирование экспортных кредитов, включая льготное финансирование зарубежных покупателей товаров, работ и услуг;
- предоставление гарантий по кредитам.

На сегодняшний день основными участниками государственных программ поддержки экспорта выступают компании, прежде всего малые и средние предприятия (МСП), производящие и экспортирующие промышленную продукцию высокой степени переработки.

Наибольший интерес для России, приступившей к созданию механизмов комплексной поддержки экспорта промышленной продукции только в начале 2000-х годов, представляет опыт Бразилии по стимулированию экспортного производства и повышению конкурентоспособности высокотех-

---

Людмила Николаевна Симонова — кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник ИЛА РАН (ludmila-simonova@yandex.ru).

нологической продукции на внешнем рынке за счет создания привлекательных финансовых условий как для экспортеров, так и импортеров.

Особенностью практики Чили является упор на стимулирование экспортной деятельности МСП. Учитывая крайне низкий уровень развития этого сектора в России, представляется целесообразным создание специальной организационной структуры для администрирования программ их поддержки, включая финансирование экспортного производства и продвижения инновационной продукции на внешнем рынке, в том числе с использованием бюджетных средств. Помимо субсидирования ставок по экспортным кредитам МСП специализированные кредитные институты способны предлагать зарубежным контрагентам долгосрочное финансирование поставок по льготным ставкам. Программы финансовой поддержки экспорта этих предприятий также могли бы предусматривать выделение средств коммерческим банкам под долгосрочное финансирование экспортеров нетрадиционных товаров, приобретающих сырье, материалы, комплектующие и т.д. и осуществляющих инвестиции, необходимые для открытия представительства и создания за рубежом соответствующей торговой инфраструктуры.

Следует отметить, что важнейшим элементом государственной поддержки экспортеров как в Чили, так и в Бразилии продолжает оставаться *предоставление льготного таможенного и фискального режима для компаний-экспортеров*. При этом режим возврата или отмены части внутренних налогов и импортных таможенных платежей (drawback) носит комплексный характер, что существенно облегчает процедуру возврата средств экспортерам и повышает эффективность использования этого инструмента. В Бразилии наблюдается расширение перечня налоговых льгот, предоставляемых производителям экспортной продукции, который помимо отсрочки (возврата или отмены) НДС при покупке сырья и компонентов на внутреннем рынке включает льготы по выплатам в фонды социального страхования. С учетом повышения в России ставки отчислений в эти фонды применение бразильской практики в нашей стране позволило бы существенно поднять конкурентоспособность российских экспортеров готовой продукции на мировых рынках. После ожидаемого вступления России в ВТО следует изучить вопрос о заключении договоров о свободной торговле (ДСТ) на двусторонней и многосторонней основе. Стратегия Чили состоит в индивидуальном заключении таких договоров, тогда как Бразилия действует в рамках интеграционного объединения Mercosur (Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай), которое выступает коллективным партнером ДСТ. В случае России возможно подписание ДСТ на двусторонней основе или же в составе Таможенного союза (ТС) в нынешнем или расширенном составе. Решение должно быть принято после того, как будет оценен потенциал коллективной дипломатии в рамках ТС.

Опыт латиноамериканских стран по стимулированию экспортной деятельности показывает, что при всей важности совершенствования отдельных инструментов поддержки необходимы разработка комплексной стратегии, включающей финансовые, таможенные, фискальные, организационные и прочие меры, а также создание эффективных институтов для ее внедрения в практику.

## СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА В ЧИЛИ

За последние десять лет экспорт продукции обрабатывающей промышленности Чили увеличился в 2,3 раза, в том числе продуктов питания — в 3,2 раза, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности — в 2,3 раза, химической — в 3,1 раза. Ныне до половины производимой продукции обрабатывающей промышленности экспортируется. Одна из причин успехов внешнеэкономической деятельности страны состоит в наличии эффективной и комплексной системы стимулирования экспорта, формирование которой восходит к середине 1980-х годов.

Методы государственной поддержки отдельных отраслей и производств, ориентированных на экспорт, широко применялись в чилийской практике в 80—90-е годы. Речь идет, прежде всего, о программах развития лесной и деревообрабатывающей промышленности, искусственного разведения лосося (за 15 лет производственные мощности возросли в десять раз, что позволило Чили выйти на второе место после Норвегии в качестве мирового ведущего поставщика лосося), автомобильной промышленности.

На сегодняшний день финансовая и техническая поддержка чилийских экспортеров и производителей товаров нетрадиционного экспорта осуществляется в рамках специальных программ Корпорации развития промышленности (La Corporación de Fomento de la Producción, CORFO) и Государственного банка Чили (Banco del Estado de Chile). Организационно-информационные меры содействия продвижению экспорта на внешние рынки координирует государственная организация «ПроЧили», созданная в 1974 г. при министерстве иностранных дел. Основными участниками программ поддержки экспорта выступают МСП с объемом продаж до 30 млн долл.

Ресурсы CORFO распределяются между коммерческими банками, участвующими в соответствующих программах развития экспорта.

1) *Разделение рисков и возмещение корпорацией части суммы кредита, предоставляемого коммерческим банком экспортеру, относящемуся к МСП.* В случае невыполнения обязательств заемщиком и исчерпания всех юридических возможностей по возврату кредита, банк может получить возмещение в CORFO в размере 50% от суммы невозврата<sup>1</sup>.

2) *Долгосрочное финансирование зарубежных покупателей чилийских товаров длительного пользования и инжиниринговых услуг.* Кредитная линия, открываемая коммерческими банками с использованием ресурсов CORFO, позволяет чилийским МСП предлагать своим зарубежным контрагентам долгосрочное финансирование поставок со сроком погашения от 1 до 10 лет с льготным периодом в 30 месяцев. Финансирование, покрывающее до 100% стоимости экспортной операции, осуществляется через банки и международные финансовые организации, имеющие соглашение с корпорацией<sup>2</sup>.

3) *Финансирование закупок компонентов производства и организации торговли за рубежом.* Программа предусматривает выделение средств коммерческим банкам под долгосрочное финансирование чилийских экспортеров нетрадиционных товаров, приобретающих сырье, материалы,

комплектующие и пр. и осуществляющих инвестиции, необходимые для открытия представительства и создания за рубежом соответствующей торговой инфраструктуры. Кредит предоставляется на срок от 6 месяцев до 8 лет с льготным периодом в 18 месяцев<sup>3</sup>.

4) *Предоставление гарантий по кредитам.* 15 ноября 2010 г. вступил в силу так называемый «Интегральный план гарантий», призванный облегчить доступ микро-, малых и средних предприятий-экспортеров к финансированию. Он предусматривает предоставление гарантий по кредитам коммерческих банков, предназначенным для инвестирования в средства производства, реструктуризации задолженности и проведения внешнеторговых операций.

По линии технической помощи CORFO также выделяет субсидии, покрывающие до 80% затрат МСП за оказанные им консультационные услуги со стороны специализированных фирм или экспертов. Кроме того, CORFO принимает активное участие в разработанной чилийским правительством Программе технологического обновления, действуя через специализированные фонды. Финансирование осуществляется на конкурсной основе.

Одним из важнейших направлений деятельности *государственного банка Чили* является кредитование МСП, а также предоставление гарантий по кредитам малому бизнесу через созданный в его рамках специальный фонд.

Средства гарантийного фонда формируются за счет бюджетных ассигнований, комиссий за гарантию, а также доходов от инвестиций в высоколиквидные ценные бумаги. На сегодняшний день размер комиссии составляет 1% (при максимуме в 2% от суммы гарантируемого капитала) и взимается с заемщика непосредственно кредитными организациями. Гарантия покрывает от 50 до 80% суммы кредита и предоставляется на срок от 1 до 10 лет в зависимости от сферы деятельности заемщика. Для экспортеров установлены следующие правила: годовой объем экспортных операций до 20 млн долл., кредит используется для финансирования оборотных фондов, срок кредита — до 1 года, гарантийное покрытие — 80%<sup>4</sup>.

*Налоговые и таможенные льготы экспортерам* предоставляются в рамках следующих программ:

— *снижение таможенных пошлин и сборов для экспортеров.* Данная программа, действующая с 1988 г., позволяет экспортерам получить льготы при импорте сырья и полуфабрикатов, используемых в производстве экспортируемых товаров. Возврат импортных пошлин и сборов осуществляется и при экспорте услуг<sup>5</sup>;

— *особый режим уплаты таможенных пошлин, налоговые и прочие льготы.* Система льгот для экспортеров действует не только в отношении таможенных платежей при импорте средств производства, частей, компонентов и пр., но и при покупке внутри страны аналогичных чилийских товаров, используемых в экспортном производстве (снижение налогов, ускоренная амортизация и др.)<sup>6</sup>;

— *возврат НДС экспортерам при покупке товаров и услуг, предназначенных для экспортной деятельности.*

В 2000-х годах важнейшим инструментом расширения рынков сбыта и наращивания чилийского экспорта, в том числе нетрадиционных товаров, стало заключение договоров о свободной торговле как с отдельными странами, так и с интеграционными группировками. На начало 2011 г. система ДСТ (21 соглашение) охватывала 57 государств мира трех континентов — Европы, Азии и Америки. В 2003 г. Чили стала первой южноамериканской страной, заключившей подобное соглашение с США, в том же году вступил в силу ДСТ с Европейским союзом. На сегодняшний день 92,5% чилийского внешне-торгового оборота приходится на страны, входящие в систему ДСТ.

В отношении товаров, импортируемых из государств, находящихся вне правового поля ДТС, действует единый импортный тариф, ставка которого в результате пятилетней программы поэтапного снижения в 2003 г. составила 6% таможенной стоимости товара (11% в 1991—1998 гг.). В результате заключения ДСТ, отмены большинства нетарифных ограничений и снижения ввозных таможенных пошлин Чили вошла в число стран мира с наиболее открытой экономикой: в 2005—2010 гг. средняя импортная таможенная ставка составляла 2,1%.

#### **ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА В БРАЗИЛИИ**

Прошедшие восемь лет отмечены динамичным ростом бразильского экспорта (в 2,8 раза в 2003—2010 гг.) и значительными успехами по расширению номенклатуры экспортируемых товаров и диверсификации рынков сбыта. Особые успехи были достигнуты в продвижении на внешний рынок продукции авиационной промышленности, автомобилестроения, а также инжиниринговых и строительных услуг.

Важную роль в наращивании экспорта сыграла комплексная система стимулирования экспорта и поддержки экспортеров, сформировавшаяся уже к середине 90-х годов, в которой можно выделить три главных направления: облегчение доступа к источникам финансирования, предоставление государственных субсидий и гарантий при кредитовании экспорта и экспортного производства; налоговые и таможенные льготы; организационно-информационная поддержка.

В 2003—2010 гг. власти Бразилии значительно сократили избыточное число нормативов, регулирующих экспортную деятельность, упростили процедуры оформления торговых операций. В 2008—2010 гг. (особенно в период кризиса) многие программы поддержки экспорта были расширены и дополнены; возросли объемы государственного финансирования.

Однако, несмотря на явные успехи в продвижении на внешний рынок товаров с высокой степенью обработки, темпы роста экспорта готовых промышленных изделий в 2005—2010 гг. замедлились, что сказалось на сокращении их доли в совокупном объеме экспорта страны (с 55,1 до 39,4%). Доля машин, оборудования и транспортных средств снизилась с 25,6 до 16,3%. Данная тенденция в значительной степени стала следствием

опережающего роста цен на продовольствие и сырье на мировых рынках, превратившегося только во время кризиса 2009 г., повышения спроса на бразильское металлургическое сырье на азиатском рынке<sup>7</sup>.

Государственные программы экспортного финансирования осуществляются через государственные банки — Банк Бразилии (*Banco do Brasil*) и Национальный банк социально-экономического развития (*Banco nacional do desenvolvimento, BNDES*), которые оказывают помощь большинству экспортеров, но в первую очередь — производителям новых и нетрадиционных товаров, а также малому и среднему бизнесу.

На протяжении последних 20 лет в Бразилии успешно реализуется Программа экспортного финансирования (*Programa de Financiamento às Exportações, PROEX*), позволившая вывести авиастроительную промышленность в число мировых лидеров по объему экспорта. Высокую эффективность с точки зрения продвижения продукции передовых отраслей экономики (включая экспорт автомобилей и самолетов, медицинского оборудования, программного обеспечения и др.), строительных, инжиниринговых и консалтинговых услуг продемонстрировали программы кредитной поддержки экспорта и экспортного производства BNDES-Exim.

**Бразильская программа экспортного финансирования (PROEX)** действует с 1991 г. Программа, финансируемая из средств федерального бюджета, включает в себя две подпрограммы: предоставление кредитов бразильским экспортерами или импортерами, относящимся к МСП (*PROEX — Financiamento*), и субсидирование процентных ставок по экспортным кредитам (*PROEX — Equalização*). Административное руководство PROEX осуществляется Комиссией по экспортному кредитованию, возглавляемой министром финансов, операционная деятельность — Банком Бразилии. Все заявки в рамках программы в отношении экспорта должны быть утверждены на заседании комиссии.

*PROEX — Financiamento* предполагает прямое финансирование бразильских экспортеров и импортеров за счет ресурсов казначейства. В программе могут принимать участие микро-, малые и средние предприятия, а также поставщики товаров и услуг с годовым оборотом до 350 млн долл. Финансирование предоставляется по кредитам сроком от 60 дней до 10 лет и покрывает до 100% стоимости экспортируемых товаров при 10-летних кредитах и 85% — в прочих случаях. Ставка кредитования устанавливается на уровне международной, лимит по стоимости и количеству экспортируемых товаров отсутствует.

В последние годы в рамках программы активно развивается направление, предусматривающее предоставление льготных кредитов производителям экспортной продукции и услуг (*PROEX — Financiamento à Produção Exportável*).

Программа *PROEX — Equalização* представляет собой систему возмещения разницы между процентными ставками по экспортному кредиту, предоставляемому иностранному покупателю бразильской продукции, и стоимостью кредита на международном рынке. Господдержка в рамках программы позволила предложить импортерам наиболее привлекательный финансовый пакет за счет субсидирования экспортных кредитов, повысив таким образом конкурентоспособность бразильской продукции на внеш-

нем рынке. Программа трижды пересматривалась (последний раз в июле 2001 г.) и на сегодняшний день в рамках PROEX процентная ставка по кредиту с учетом субсидий не может быть ниже справочной ставки коммерческого процента (CIRR), устанавливаемой ОЭСР для экспортных кредитов на ежемесячной основе.

Выплаты по программе PROEX начинаются только после того, как сделка по экспорту совершена, то есть товар оплачен покупателем. Бенефициаром выплат является банк-кредитор, которому на безвозмездной основе передаются беспроцентные государственные облигации NTN-I bonds. Облигации эмитируются казначейством в пользу банка-агента (Банка Бразилии). Агентский банк затем передает облигации банкам-кредиторам, финансирующим сделку, которые далее могут распорядиться ими по своему усмотрению: продать на открытом рынке и одновременно получить денежную сумму с некоторым дисконтом либо хранить облигации у себя и каждые полгода получать погашение номинальной стоимости. Выпущенные NTN-I облигации могут быть погашены только в Бразилии. В случае, если кредитором выступает иностранный банк, он может использовать бразильский банк в качестве агента по получению субсидий.

Срок кредитования от 60 дней до 10 лет. Программа обеспечивает субсидирование кредита в размере до 85% стоимости экспортируемой продукции или услуг. Размер субсидии устанавливается в соответствии с рыночными условиями кредитования, при этом, чем более длинный кредит, тем выше процент выравнивания.

В 2010 г. размер выделенных бюджетных средств на программу PROEX увеличился до 432 млн долл., из которых 404 млн предоставлены в рамках подпрограммы прямого финансирования<sup>8</sup>.

**BNDES-Exim.** Важным элементом государственных кредитных программ Банка социально-экономического развития, является *предэкспортное финансирование* на этапе производства товаров и услуг, предназначенных для экспорта. Так, программа *BNDES Exim — поддержка производства* предусматривает открытие кредитной линии сроком до 24 месяцев с возможностью продления до 30 месяцев в случае, если производственный цикл превышает 1 год. Основными участниками программы являются производители экспортной продукции в приоритетных отраслях экономики, таких, как самолетостроение, производство медицинского оборудования, разработка программного обеспечения, реализация широкого спектра инновационных и экологических проектов. В рамках данной программы осуществляется финансирование производственной цепочки бразильской авиационной компании «Embraer».

Для малых и средних компаний существуют специальные условия кредитования производства со сроком погашения от 12 до 30 месяцев. Так, кредитная линия предотгрузочного финансирования предполагает поддержку производства МСП, которые поставляют продукцию на внешний рынок через «якорную» компанию (*empresa âncora*). С августа 2004 г. (когда была запущена эта программа) по июнь 2008 г. объем выданных кредитов МСП составил 86 млн долл.

*BNDES Exim* — *постотгрузочное финансирование* предполагает поддержку международной купли-продажи товаров и услуг, произведенных бразильскими компаниями, с использованием механизма рефинансирования экспортера либо предоставления экспортного кредита покупателям. Программа охватывает поставки на внешний рынок станков и оборудования бразильского производства (согласно списку, утвержденному BNDES), предоставление строительных и инжиниринговых услуг, экспорт программного обеспечения, разработанного в Бразилии, и сопутствующих услуг IT-консалтинга. Кроме того, банк предоставляет кредиты на покрытие расходов, связанных с повышением управленческой квалификации и профессиональной подготовкой кадров, технической и оперативной поддержкой проектов, национальной или международной сертификацией, при импорте дефицитных технологий, в том числе станков и оборудования.

В случае кредита поставщика (*supplier's credit*) экспортер передает BNDES документы, подтверждающие предоставление кредита коммерческим банком (включая основную сумму и проценты), и банк обеспечивает субсидирование выплат по кредиту. В случае кредита покупателя (*buyer's credit*) контракт на финансирование заключается напрямую между банком и импортером при участии экспортера. Срок погашения кредита — до 12 лет.

Программа *BNDES Finem* призвана оказывать кредитную поддержку бразильским компаниям, работающих за рубежом, включая создание, расширение и модернизацию предприятия, формирование и пополнение уставного капитала, осуществление инвестиций, приобретение материальных средств, необходимых для функционирования компании.

В целях поддержки экспорта за период с 1995—1998 гг. общий объем кредитования BNDES составил около 4 млрд долл., а в период 2001—2004 гг. — более 15 млрд долл. Объем финансирования в рамках программы *BNDES Exim* в 2010 г. превысил 10,6 млрд долл.<sup>9</sup>.

В стране действуют *специальные налоговые и таможенные режимы*, стимулирующие экспортную деятельность. Национальные экспортеры и компании, оказывающие им услуги на внешних рынках, либо освобождаются от уплаты пошлин, сборов и налогов, либо получают компенсации за выплаченные ими налоги. Решение о предоставлении льготного таможенного режима принимает Секретариат внешней торговли министерства развития, промышленности и торговли.

Одной из важных мер, стимулирующих развитие экспортной специализации производства и прежде всего национальной автомобилестроительной промышленности, стало введение специального режима «*drawback*» при закупках на внешнем рынке оборудования и компонентов, используемых при промышленном производстве продукции, предназначенной на экспорт. Существует три разновидности указанного режима:

— *отсрочка уплаты импортных пошлин*: предоставляется на максимальный срок в два года и зависит от времени, необходимого для осуществления производства и экспорта того или иного товара;

— *освобождение от уплаты импортных пошлин*: предоставляется при закупке сырья или полуфабрикатов в эквивалентном количестве для восстановления запасов (максимальный срок для импорта составляет два года со дня выпуска концессионного акта);

— *возврат уплаченных импортных пошлин*: осуществляется через налоговый кредит, который выделяется при последующих импортных поставках.

В последние годы режим «*drawback*» был расширен и на сегодняшний день охватывает не только импортные операции, но и закупки необходимой для экспортного производства продукции на внутреннем рынке. В частности, при приобретении сырья и полуфабрикатов национального производства бразильские экспортеры получают отсрочку уплаты федеральных налогов, включая НДС и выплаты в фонды социального страхования, а при пополнении запасов — освобождаются от уплаты налогов. Кроме того, они могут воспользоваться *интегральной (комбинированной) схемой*, предоставляющей как налоговые, так и таможенные льготы одновременно. В 2009 г. в режиме «*drawback*» было экспортировано продукции на сумму 37 млрд долл., что составило 24,5% совокупного объема бразильского экспорта<sup>10</sup>.

#### ПРИМЕЧАНИЯ

<sup>1</sup> Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica (CONICYT). Cobertura de Préstamos Bancarios a Exportadores (COBEX).

<sup>2</sup> Manual de fomento productivo. Documento técnico para empresas. Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile. Santiago de Chile, 2000, p. 64.

<sup>3</sup> CORFO. Crédito CORFO Exportación Financiamiento al Exportador Chileno, 28.03.2007.

<sup>4</sup> Manual de fomento productivo, p. 74—78.

<sup>5</sup> Reintegro de Derechos y Gravámenes Aduaneros a los Exportadores. Ley № 18.708/88/

<sup>6</sup> Pago Diferido de Derechos de Aduana, Crédito Fiscal y Otros Beneficios. Ley № 18.634/87.

<sup>7</sup> MDIC. Departamento de planejamento e desenvolvimento do comércio exterior. Balança Comercial Brasileira, 2010, p. 2—4.

<sup>8</sup> Balança de Governo 2003—2010. Desenvolvimento Produtivo e Comércio Exterior, p. 149—153.

<sup>9</sup> Brasil 2003—2010. Desenvolvimento Produtivo e Comércio Exterior, p. 43.

<sup>10</sup> Ibid., p. 42.