

**Влияние финансовых инструментов стимулирования экспорта на конкурентоспособность экспортёров**

**Республики Узбекистан**

**Аналитический доклад**

**ТАШКЕНТ -2017**

Доклад подготовлен группой национальных экспертов для проекта Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) «Содействие развитию торговли», реализуемого при поддержке Министерства внешней торговли Республики Узбекистан.

Координатор группы: Н.Сиражиддинов

Эксперты: Г.Султанова, А.Одилов, М.Вохидова

Изложенные в настоящем аналитическом докладе взгляды и выводы выражают только точку зрения авторов и не являются официальной точкой зрения ООН, включая ПРООН или стран членов ООН.

**ОГЛАВЛЕНИЕ**

[Введение 4](#_Toc497387255)

[1.1. Обзор современных инструментов экспортного финансирования. 6](#_Toc497387256)

[1.2. Налоговые льготы как инструмент стимулирования экспорта. 8](#_Toc497387257)

[1.3. Механизмы кредитной и гарантийной поддержки экспорта 11](#_Toc497387258)

[2. Анализ применяемых финансовых инструментов стимулирования экспорта в Узбекистане и основные направления их совершенствования 15](#_Toc497387259)

[2.1. Налоговые льготы экспортерам и основные направления их оптимизации. 15](#_Toc497387260)

[2.2. Кредитная поддержка экспортеров и основные направления ее совершенствования. 25](#_Toc497387261)

[2.3. Страховая защита национальных экспортеров и пути ее развития. 35](#_Toc497387262)

[Заключение 42](#_Toc497387263)

[Приложения 46](#_Toc497387264)

# **Введение**

На современном этапе социально-экономического развития приоритетными направлениями углубления экономических реформ в Узбекистане являются осуществление глубоких структурных преобразований, модернизация и диверсификация отраслей экономики, рост экспортного потенциала страны. В рамках реализации этой стратегии большое внимание уделяется либерализации и упрощению экспортной деятельности, диверсификации структуры и географии экспорта, расширению и мобилизации экспортного потенциала отраслей экономики и территорий. В решении поставленных задач важная роль отводится использованию финансовых инструментов поддержки экспорта. В частности, на практике широко используются такие инструменты поддержки отечественных экспортеров как субсидирование их деятельности путем предоставления налоговых и таможенных льгот, льготных кредитов, содействие экспорту через деятельность специализированных институтов по развитию торговли и др.

Вместе с тем, результаты опросов экспортёров в Узбекистане выявили значимые потребности предпринимателей в финансировании их экспортной деятельности. Связано это с тем, что существующие схемы предэкспортного финансирования в Узбекистане отличаются относительной дороговизной и повышенными требованиями к залоговому обеспечению банковских кредитов.

Применяемые в Узбекистане механизмы постэкспортного финансирования направлены на снижение риска неплатежа для экспортеров и обеспечение своевременного поступления валютной выручки за отгруженные товары. Однако они не могут заменить эффективные инструменты экспортного финансирования. Банки не имеют достаточной практики использования нетрадиционных инструментов финансирования экспорта, таких как факторинг, форфейтинг, финансирование цепочек поставок и др.

В этой связи актуальными остаются вопросы совершенствования механизма финансового стимулирования экспорта на основе изучения передового зарубежного опыта и рассмотрения возможностей его адаптации к условиям Узбекистана.

Изучение опыта США, Германии, Японии и Южной Кореи показало, что финансовые методы являются наиболее эффективным инструментом поддержки национальных экспортеров в продвижении товаров на внешние рынки, особенно в кризисный период в мировой торговле.

В зарубежных странах официальная финансовая поддержка экспорта осуществляется через специализированные государственные финансовые учреждения – Экспортные кредитные агентства (ЭКА) и Эксимбанки. ЭКА обеспечивают поддерживаемые государством кредиты, гарантии и страхование для финансирования экспортной деятельности.

Помимо традиционных банковских кредитов, за рубежом активно применяются современные способы торгового финансирования, такие как факторинг, форфейтинг, финансирование цепочек поставок и другие, предусматривающие наряду с хеджированием рисков и оплатой денежных требований также целый ряд дополнительных услуг, включающих учет дебиторской задолженности, защита от неплатежеспособности должников, отсрочка платежа и т.д.

Анализ инструментов финансирования торговли, применяемых в Узбекистане, показал, что финансовая поддержка экспортеров осуществляется преимущественно посредством предоставления налоговых льгот и преференций. Однако существующий механизм налогового стимулирования нуждается в совершенствовании, т.к. в нем не предусмотрена дифференциация налоговых льгот в зависимости от величины добавленной стоимости в экспортной продукции, товарной и географической диверсификации экспорта.

Кроме того, предоставление налоговых и таможенных льгот при импорте сырья и промежуточных материалов может стать важным стимулом к повышению конкурентоспособности экспорта готовых товаров с высокой добавленной стоимостью.

Предприятия республики испытывают значимые потребности в финансировании их деятельности со стороны коммерческих банков. В качестве существенных факторов, сдерживающих производство экспортной продукции, предпринимателями были названы нехватка оборотных средств и ограниченный доступ к кредитным ресурсам. Связано это с тем, что в Узбекистане практически отсутствуют эффективные инструменты финансирования экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью. Кроме того, применяемые экспортерами формы расчетов при экспорте направлены на обеспечение своевременного поступления валютной выручки. Однако использование предоплаты, как наименее рискованной формы платежа для экспортера, приводит к потере потенциальных покупателей, либо вынуждает экспортеров предоставлять скидки с цены экспортируемого товара. В этой связи актуальными остаются вопросы совершенствования механизма хеджирования рисков экспортеров посредством развития системы страхования и более широкого применения нетрадиционных инструментов постэкспортного финансирования.

Услуги по страхованию экспортных контрактов не пользуются большим спросом среди экспортеров, в силу того, что они предпочитают использовать менее рискованные формы платежа за экспорт. Однако предоставление экспортерам возможности свободного выбора формы расчетов за отгруженные товары усилит значимость применения данного механизма гарантирования платежа.

Изучение международного опыта показало, что в развитых странах в основном применяются косвенные методы стимулирования экспорта, при этом особая роль отводится механизму государственного страхования экспорта, который реализуется через Эксимбанки или экспортно-кредитные агентства.

Совершенствование системы государственного страхования экспорта будет способствовать получению экспортерами дополнительных конкурентных преимуществ на внешних рынках, что может привести к заключению наиболее выгодных для них внешнеторговых контрактов и, как следствие, окажет положительное воздействие на развитие экспорта готовых товаров с высокой добавленной стоимостью.

Для ускоренного развития экспортных производств, обеспечивающих глубокую переработку сырья и выпуск конкурентоспособной на внешних рынках готовой продукции, диверсификации структуры и географии экспорта и увеличения притока валютных поступлений в республику может быть использован механизм предоставления официальной финансовой поддержки экспорта через специализированное экспортно-кредитное агентство.

Функции национального ЭКА могут включать выдачу кредитов на пополнение оборотного капитала, страхование экспортных кредитов, гарантирование кредитов коммерческих банков, проектное финансирование, кредитование импортеров и оказание финансовых консультационных услуг.

В дальнейшем, по мере формирования эффективного механизма краткосрочного финансирования экспортной деятельности предприятий, можно наладить механизм предоставления среднесрочных и долгосрочных кредитов, гарантий и инструментов страхования для осуществления инвестиционной деятельности за рубежом.

**1. Международный опыт финансовой поддержки экспорта**

## **1.1. Обзор современных инструментов экспортного финансирования.**

Государственное стимулирование развития экспорта является одним из важных направлений современной внешнеторговой политики развитых и развивающихся стран. *Государственная система поддержки экспорта* включает в себя комплекс мер, направленных в целом на формирование общего благоприятного макроэкономического климата и создание для производителей и экспортеров необходимых стимулов к экспорту. К основным элементам системы поддержки экспорта в странах относятся *торгово-политические меры*, целью которых является создание общих благоприятных торгово-политических условий для экспорта посредством заключения торговых соглашений на двух- и многосторонней основе; *финансовые меры*, включающие финансирование экспортного производства и прямую финансовую поддержку экспорта; *меры содействия экспорту*, охватывающие информационно-консультативную поддержку экспортеров и мероприятия по продвижению товаров и услуг на внешние рынки. Помимо этого, в комплекс мер стимулирования экспорта входят организация деятельности *специальных экспортных зон*, в рамках которых обеспечивается беспошлинный доступ к инвестиционному импорту, привлекаются иностранные инвестиции для создания экспортных производств, и создание специальных стимулов для развития *экспортного потенциала малого и среднего бизнеса*.

Мировая практика государственной поддержки экспорта имеет длительную историю. Изучение опыта США, Японии, Германии, Великобритании, Канады, Республики Корея свидетельствует о том, что финансовые инструменты являются наиболее действенной формой стимулирования экспорта.

**Вставка 1. Формы финансового содействия по правилам ВТО.**

Согласно ст. 1 Соглашения ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, финансовое содействие (субсидирование) оказывается правительством в случаях, когда[[1]](#footnote-1):

- правительство практикует прямой перевод денежных средств (например, в виде дотаций, займов или покупки акций) или принимает на себя обязательства по переводу таких средств (например, гарантии по займам);

- правительство отказывается от взимания или не взимает причитающиеся ему доходы (например, налоговые льготы, такие, как налоговые кредиты);

- правительство предоставляет товары или услуги помимо общей инфраструктуры, или закупает товары;

- правительство осуществляет платежи в механизмы финансирования или поручает, либо предписывает частному лицу выполнять одну или несколько вышеуказанных функций, которые обычно возлагаются на правительство, причем на условиях, которые фактически не отличаются от обычной практики правительств.

Результаты целого ряда эмпирических исследований свидетельствуют о том, что хорошо развитая и эффективно функционирующая финансовая сфера в странах способствует развитию их внешней торговли. В частности, *Fingerand Schulnetch (1999)* утверждают, что финансовый сектор предоставляет важные услуги международной торговле, в случае отсутствия этих услуг, трансакционные издержки торговли значительно повышаются. Они рассматривают финансы в качестве важного средства развития торговли. Используя данные о зависимости фирм от внешнего финансирования для 36 отраслей в 56 странах *Beck (2003)* сделал вывод о том, что в странах с высокоразвитым финансовым сектором доля в общем экспорте и величина торгового баланса выше в отраслях, использующих больший объем внешнего финансирования. *Susanto, Rossonand Costa (2011)* показали, что финансовое развитие положительно воздействует на двусторонние торговые потоки производственных секторов, особенно в развивающихся странах. *Assiedu-Appiah (2005)* пишет о том, что экспортёр имеет больший шанс получить заказ от импортера в том случае, если у него есть возможность предложить различные виды оплаты, соответствующие условиям покупателя. *Auboin (2007)* констатирует, что более 90% торговых трансакций включают различные формы кредитов, страховок или гарантий. По мнению экспертов Всемирного банка *Jose Guilherme Reisand Thomas Farole (2012)*, внешнее финансирование – важнейший фактор повышения конкурентоспособности производителей-экспортеров[[2]](#footnote-2). Согласно *Auboinand Engemann (2013)* финансирование имеет большое значение для развития международной торговли и экспортные кредитные агентства играют в этом важную роль.

Согласно данным The Bank of International Settlements (BIS) объем рынка торгового финансирования (в его самом широком понимании) оценивается ежегодно в 12 трлн. долл. США. При этом около трети глобальной торговли поддерживается одним или несколькими банковскими инструментами финансирования торговли, а оставшаяся часть финансируется за счет внутрифирменных торговых кредитов[[3]](#footnote-3).

Необходимость оказания финансовой поддержки торговле как в развитых, так и в развивающихся странах возрастает в свете замедления темпов роста мировой торговли в последние годы (в 2015 году темп роста мировой торговли составил 2,7%, что более чем в два раза меньше среднего значения темпа роста мировой торговли за 90-е годы). В Глобальном обзоре по торговле и финансам Международной торговой палаты отмечается: «Торговля, в значительной степени по всему миру, бесспорно, зависит от торгового финансирования, включая доступность финансирования и/или смягчение рисков».[[4]](#footnote-4) Расширение доступа к финансовым инструментам стимулирования экспорта особенно актуально для малых и средних предприятий, испытывающих недостаток собственных средств для формирования оборотного капитала и осуществления инвестиций в развитие экспортных производств. По данным АБР, неудовлетворенные потребности во внешнем финансировании торговли составили 1,6 трлн. долл. США в 2015 году, при этом 692 млрд. долл. США приходилось на развивающиеся страны.

Развитие рынка торгового финансирования в странах позволит расширить их экспортные возможности, создав предпосылки для ускорения темпов экономического роста и повышения уровня занятости. Согласно результатам опроса АБР среди предпринимателей из 114 стран, увеличение объема финансирования экспорта и импорта на 25% приведет к увеличению объёмов производства в среднем на 30%, повышению занятости на 20% и росту инвестиций в развитие бизнеса на 19%.[[5]](#footnote-5) Эксперты АБР делают заключение о том, что устранение разрыва в финансировании торговли расширит возможности для роста и создания большего количества рабочих мест в странах.

Потребности экспортеров Узбекистана во внешнем финансировании также велики. В этой связи актуальными остаются вопросы повышения эффективности инструментов финансового стимулирования экспорта на основе изучения передового зарубежного опыта и рассмотрения возможностей его адаптации к условиям Узбекистана.

## **1.2. Налоговые льготы как инструмент стимулирования экспорта.**

Налоговые льготы как инструмент стимулирования экспорта активно применяются во многих странах. В странах Азии стимулирование экспорта осуществляется в основном через освобождение от таможенных пошлин и налогов, а также через создание специальных экономических зон, в которых устанавливается более льготный налоговый режим. Европейские страны в целом осуществляют стимулирование экспорта преимущественно посредством оказания финансовой поддержки, нежели через предоставление налоговых льгот. Налоговые льготы и стимулы для экспортеров создаются в основном в рамках специальных экономических зон в виде освобождений от налогов и таможенных платежей и частичного или полного освобождения от НДС. В странах Латинской Америки также широкое распространение получила практика создания свободных торговых зон и специальных экономических зон, через которые осуществляется стимулирование экспорта посредством предоставления освобождений от налогов, таможенных платежей и НДС.

**Вставка 2. Налоговые стимулы для развития экспорта.**

Применяемые в странах меры по продвижению экспорта включают[[6]](#footnote-6):

* освобождение от таможенных пошлин на импорт капитальных товаров, оборудование или сырье, части и компоненты, используемые в производстве экспортных товаров;
* освобождение от экспортных пошлин;
* льготный режим обложения доходов от экспорта;
* снижение налога на доходы в зависимости от объема валютной выручки;
* налоговые кредиты для внутренних продаж в зависимости от экспортных показателей;
* возврат таможенных пошлин;
* налоговые кредиты по пошлинам, уплаченным за импортные материалы;
* кредиты по налогу на доход за содержание местных компонентов в экспорте;
* вычет заграничных расходов и надбавок к капиталу для экспортных отраслей;
* снижение налога на доход или кредиты за чистую добавленную стоимость.

Финансовые инструменты стимулирования экспорта, применяемые в странах, включают прямое и косвенное субсидирование. В частности, в ***США*** федеральные субсидии предоставляются в форме грантов, налоговых льгот, гарантирования кредитов и прямых выплат. Помимо сельского хозяйства субсидии федерального уровня в основном направляются в энергетический сектор. Так, если в 2014 году общий объем предоставленных федеральных субсидий составил 16737,9 млн. долл. США, на развитие сектора энергетики было направлено 78% этих средств[[7]](#footnote-7).

В ***Японии*** действует 66 схем субсидирования, предоставляемых на государственном и местном уровне промышленности, сельскому и рыбному хозяйству и финансовому сектору. В основном субсидии предоставляются в форме грантов. Предусмотрены также субсидии по процентным ставкам и кредитам для стимулирования некоторых видов экономической деятельности.

В ***Республике Корея*** правительством предоставляются экспортные субсидии на определенные сельскохозяйственные товары (фрукты, цветы, овощи, кимчи, женьшень, домашний скот, зерно и переработанные продукты питания, традиционный ликер) с целью снижения маркетинговых расходов экспортеров. Льготы по налогу на прибыль предоставляются иностранным предприятиям, расположенным в Зонах свободной торговли.

Действующие в настоящее время налоговые льготы в ***Китае*** предоставляются предприятиям с передовыми технологиями и ориентированным на экспорт предприятиям, а также предприятиям с иностранными инвестициями, осуществляющим деятельность с низкой прибылью или расположенным в экономически отсталых или удаленных районах страны. С целью привлечения иностранных инвесторов в определенные секторы, которые представляют стратегический интерес, Китай продолжает предлагать налоговые льготы для проектов в области охраны окружающей среды, развития сельского хозяйства, водо- и энергосбережения.

Одним из наиболее распространенных инструментов стимулирования экспортного производства, применяемых в развитых и развивающихся странах, является возврат или освобождение от импортных таможенных платежей за промежуточные товары, используемые в производстве экспортной продукции. Например, согласно кодексу *США* (19 U.S.C. 1313) предусматривается возврат импортных пошлин на товары, которые впоследствии экспортируются или используются в производстве экспортных товаров. Сумма возврата может составлять до 99% таможенных пошлин, акцизных налогов и таможенных сборов, уплаченных при импорте, включая плату за обработку товаров и налог на содержание гавани. В *Республике Корея* сырье, используемое при производстве экспортных товаров, освобождается от таможенных пошлин, а схема уплаты таможенных платежей предусматривает их возмещение. Общая сумма возврата таможенных пошлин составила 16,5 млрд. долл. США за 2012-2015 годы, или около 29-30% суммы поступлений в госбюджет от импортных тарифов. Экспорт корейской продукции также облагается нулевой ставкой НДС.

Важным механизмом стимулирования экспорта ***КНР*** является возврат НДС, который предоставляется по всем экспортируемым товарам. Величина возврата НДС варьирует от типа товара, действующие ставки возврата НДС составляют 17%, 15%, 13%, 9%, 5% и 0%. В отношении более 70% экспортируемых товаров применяются 17% и 15% ставки возврата НДС. Например, 17% ставка возврата НДС используется в отношении текстильной продукции, машин и транспортного оборудования, 15% ставка применяется при экспорте продовольственных товаров, обуви и головных уборов, а экспорт минеральных продуктов и сырья не подлежит возврату НДС. Таким образом, с помощью дифференциации ставок возврата НДС китайское правительство стимулирует экспорт готовых товаров с высокой добавленной стоимостью.

Важную роль в стимулировании экспорта в ***Индии*** играют свободные экономические зоны (СЭЗ). В настоящее время в Индии действует 352 СЭЗ. Предприятия, действующие в СЭЗ, освобождаются от уплаты различных налогов, включая налог на доходы, налог с продаж, налог на услуги и др. Предприятия СЭЗ могут импортировать необходимые им товары без уплаты таможенных пошлин. Предприятия, действующие в рамках СЭЗ Индии, экспортируют в основном химическую продукцию, лекарства, компьютеры и программное обеспечение, ювелирные изделия. Экспортоориентированные предприятия Индии также освобождаются от уплаты импортных таможенных пошлин и акцизного налога при приобретении капитальных товаров, сырья и расходных материалов, необходимых для производства экспортных товаров.

В ***Турции*** действует два основных режима в отношении регулирования экспорта: режим внутренней переработки и режим внешней переработки. В рамках действия режима внутренней переработки импортное сырье и компоненты, используемые в производстве экспортных товаров, освобождаются от уплаты таможенных пошлин и других налогов. Режим внешней переработки позволяет временно экспортировать товары в свободном обращении c таможенной территории Турции, чтобы пройти дальнейшие операции по переработке. При этом товары могут получить полное или частичное освобождение от импортных пошлин. Размер пошлин рассчитывается исходя из разницы в пошлинах на экспортированный и импортированный товар, который подвергся дальнейшей обработке. Экспортные товары в Турции также освобождаются от уплаты НДС.

**Вставка 3. Стратегия стимулирования экспорта в Турции.**

В 2012 году Министерством экономики и Турецкой ассамблеей экспортеров была разработана Турецкая экспортная стратегия 2023 с целью увеличения экспорта до 500 млрд. долл. США в 2023 году. Для достижения этой цели турецким правительством предусматривается реализация ряда мер, включающих[[8]](#footnote-8):

* структурные изменения в промышленности: развитие производства товаров с высокой добавленной стоимостью и высокотехнологичных продуктов;
* осуществление проектов по НИОКР и повышению международной конкурентоспособности в целях увеличения экспортного потенциала отраслей;
* содействие участию экспортеров в международных ярмарках;
* диверсификация структуры и географии экспорта;
* фокусирование торговой деятельности на целевых рынках;
* повышение экспортного потенциала МСП;
* увеличение числа мировых турецких брендов;
* превращение Стамбула в центр международной моды, ярмарок и торговли;
* предоставление важнейших ресурсов для экспорта;
* создание секторальных кластеров для повышения конкурентоспособности на международных рынках;
* совершенствование механизмов логистики;
* разработка новых инструментов экспортного финансирования.

В Турции важную роль в стимулировании экспорта играют ННО или частные организации, такие как Торгово-промышленная палата, Турецкий совет по внешним экономическим отношениям (DEIK) и Ассамблея турецких экспортеров (TIM). В частности, Ассамблея турецких экспортеров объединяет около 60 союзов или ассоциаций экспортеров. Основная функция ассамблеи – обеспечение координации между государственными и частными организациями в вопросах продвижения экспорта. Ассамблея предоставляет различные услуги более 71 тыс. экспортирующим фирмам и их союзам.

В Турции действует целый ряд государственных программ поддержки экспортеров, включающий финансирование экспорта сельскохозяйственных товаров, содействие созданию бренда и рекламной деятельности экспортеров, государственную помощь для оказания технических консультационных услуг и др. Кроме того, турецким компаниям предоставляются дополнительные льготы и стимулы для развития их деятельности за рубежом (приложение 1).

Помимо перечисленных программ в Турции с 2004 года действует национальная программа брэндинга TURQUALITY, основной задачей которой является поддержка компаний при создании собственного бренда, проведение «промо» мероприятий за рубежом, поддержание турецких брендов за рубежом. В рамках действия программы государство оплачивает 50% зарубежных расходов компаний на получение патентов, проведение «промо» мероприятий, аренду офиса и других помещений, сертификацию, покрывает часть консультационных расходов и расходов на наем персонала.

## **1.3. Механизмы кредитной и гарантийной поддержки экспорта**

Финансовая поддержка экспорта играют важную роль в развитии международной торговли. Эксперты ВТО констатируют, что более 80% объема глобальной торговли поддерживается инструментами торгового финансирования или страхования кредитов[[9]](#footnote-9). Особенно активно меры кредитной и гарантийной поддержки экспорта применяются в ведущих странах-экспортерах: США, Германии, Японии, Франции, Великобритании, Республике Корея.

**Вставка 4. Формы государственной поддержки экспорта.**

Согласно классификации ОЭСР, государственная поддержка экспорта может предоставляться в следующих формах:

1. Экспортные кредитные гарантии или страхование;
2. Официальная финансовая поддержка:

* Прямое кредитование, финансирование и рефинансирование;
* Финансирование части процентной ставки;
* Комбинация двух вышеперечисленных методов.

Краткосрочные инструменты финансовой поддержки экспорта (на срок до 1 года) предоставляются в основном для рассрочки платежа товаров, которые относительно быстро могут быть реализованы покупателем (полуфабрикаты, сельскохозяйственные продукты, сырьевые товары), в то время как долгосрочные финансовые инструменты (на срок свыше 1 года) используются для финансирования поставок готовой продукции и инвестиционных товаров, срок платежа которых составляет более трех лет.

Начиная с 60-х года ОЭСР начала разрабатывать документы по предотвращению конкуренции между странами по условиям предоставляемых средств финансовой поддержки экспорта. В целях содействия равному игровому полю для официальной поддержки ряд членов ОЭСР (Австралия, Канада, ЕС, Япония, Корея, Новая Зеландия, Норвегия, Швейцария и др.) заключили в 1978 году Соглашение об официально поддерживаемых экспортных кредитах, которое накладывает ограничения на условия предоставления экспортных кредитов, для того чтобы конкуренция между экспортерами основывалась на качестве и цене экспортируемых товаров и услуг, а не на более благоприятных условиях финансирования. В частности, в действующем в настоящее время Соглашении отмечается: «Политика экспортного кредитования должна быть основана на открытой конкуренции и свободном действии рыночных сил».[[10]](#footnote-10)

Соглашение ОЭСР является скорее «джентельменским» договором, описывающим наиболее благоприятные условия и положения, по которым члены ОЭСР должны предоставлять официально поддерживаемые экспортные кредиты. Несмотря на то, что соблюдение условий соглашения не является юридически обязательным, финансовые институты в странах ОЭСР рассматривают их как «правила игры» и следуют им при предоставлении средне- и долгосрочных кредитов. Вместе с тем удельный вес финансовых операций, условия которых регулируются соглашением ОЭСР, в общем объеме предоставляемой финансовой поддержки экспортеров в последние годы сокращается. Так, в 2015 году их доля сократилась до 33%, в то время как в 1999 году практически весь объем финансовой поддержки осуществлялся в рамках условий соглашения ОЭСР, что объясняется расширением использования странами новых финансовых инструментов, не связанных напрямую со стимулированием экспорта, например, предоставление кредитов и страхование для увеличения масштабов экспортных предприятий, страхование цепочек поставок экспортеров и др.[[11]](#footnote-11)

В зарубежных странах официальная финансовая поддержка экспорта осуществляется через специализированные государственные финансовые учреждения – *Экспортные кредитные агентства (ЭКА)* и *Эксимбанки.*

По определению МВФ, ЭКА – агентство в стране-кредиторе, которое обеспечивает страхование, гарантии или кредиты для экспорта товаров и услуг. ЭКА обеспечивают поддерживаемые государством кредиты, гарантии и страхование для корпораций, ищущих новые возможности для развития бизнеса в развивающихся странах и формирующихся рынках, которые считаются слишком рискованными для применения обычных схем корпоративного финансирования *(Thenard, 2002).[[12]](#footnote-12)*

**Вставка 5. Государственное финансирование экспорта через деятельность ЭКА.**

Первое ЭКА было создано в 1915 году в Великобритании. Затем подобные финансовые учреждения получили широкое распространение в развитых и развивающихся странах. ЭКА являются государственными учреждениями или финансовыми институтами, осуществляющими свою деятельность при поддержке государства, направленную на стимулирование развития внешней торговли. Хотя каждое ЭКА является уникальным в организации своей деятельности, задачах, управлении и функциях, все они оперируют для оказания государственной поддержки в виде прямого финансирования, инвестирования, различных форм страхования и других финансовых инструментов для достижения соответствующих политических целей государства[[13]](#footnote-13). В настоящее время действующие в странах ЭКА значительно расширили спектр своих финансовых операций, и включают инструменты, не связанные напрямую с финансированием внешней торговли. В частности, к ним можно отнести кредиты и страховки для пополнения оборотного капитала предприятий-экспортеров, кредитование для расширения объемов производства экспортеров, кредитование и страхование цепочек поставок экспортеров. Кроме того, малым предприятиям и новым участникам внешнеэкономической деятельности оказываются дополнительные нефинансовые услуги, включающие консультации, исследования рынков, поиск партнеров, планирование и развитие бизнеса на внешних рынках.

В условиях наблюдающейся нестабильности на финансовых рынках в посткризисный период роль банков в долгосрочном финансировании экспорта несколько ослабевает. Вследствие этого возрастает роль ЭКА в финансировании экспортных операций либо посредством прямого кредитования экспортеров, либо через страхование и гарантирование долгосрочных кредитов коммерческих банков (приложения 2, 3). В 2015 году общий объем кредитной поддержки экспорта в 67 странах, имеющих ЭКА, составил 131 млрд. долл. США. Среди развитых стран большой удельный вес приходился на ЭКА Германии (12,1%), Южной Кореи (7,3%), Франции (5,8%) и США (4,4%). При этом самый большой объем долгосрочных кредитов за 2011-2015 годы был выдан ЭКА Китая, доля которого в 2015 году составила 39% (табл. 1).

*Таблица 1*

**Объемы среднесрочной и долгосрочной кредитной поддержки экспорта в странах, млрд. долл. США[[14]](#footnote-14)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Страна*** | ***2011*** | ***2012*** | ***2013*** | ***2014*** | ***2015*** |
| Франция | 15,9 | 13,0 | 9,5 | 8,3 | 7,6 |
| Германия | 16,7 | 21,6 | 22,6 | 14,2 | 15,9 |
| Италия | 8,0 | 5,4 | 5,4 | 5,9 | 5,4 |
| Япония | 5,9 | 3,9 | 2,1 | 5,6 | 4,4 |
| Корея | 9,8 | 22,6 | 14,8 | 14,4 | 9,5 |
| США | 21,4 | 31,3 | 14,5 | 12,1 | 5,8 |
| Бразилия | 4,8 | 2,7 | 4,1 | 1,3 | 4,2 |
| Китай | 28,3 | 35,4 | 40,6 | 58,0 | 51,0 |
| Индия | 6,2 | 5,3 | 5,1 | 4,5 | 4,4 |
| Россия | - | 0,0 | 0,7 | 1,0 | 0,6 |

Правительства многих стран рассматривают экспортные кредиты как важный инструмент политики стимулирования экономического роста через развитие экспорта и прилагают усилия для расширения доступа к кредитам посредством предоставления банкам и финансовым учреждениям государственных гарантий и страхования. Несмотря на уменьшение в последние годы объемов кредитной поддержки в странах, 94% опрошенных ЭКА ожидают в будущем увеличения масштабов деятельности по кредитованию экспорта, а более половины респондентов отметили, что рост объемов кредитования экспорта составит не менее 10%.[[15]](#footnote-15)

Важным фактором развития экспортной деятельности предприятий является создание и поддержание в стране эффективного механизма постэкспортного финансирования. Для того, чтобы преуспеть на внешних рынках и выиграть в конкурентной борьбе, экспортеры должны предложить своим потенциальным покупателям выгодные условия контракта, включающие подходящие им формы платежа за импортируемые товары. Наиболее распространенными формами расчетов при экспортно-импортных операциях являются предоплата, аккредитив, инкассо и открытый счет. Предоплата является наименее рискованной формой платежа для экспортера и наиболее рискованной для импортера, аккредитив представляет собой дорогостоящий с точки зрения трансакционных издержек механизм расчетов, в то время как инкассо не гарантирует оплату за отгруженные товары. В случае применения открытого счета, наиболее привлекательной формы расчетов для импортера, использование различных инструментов хеджирования рисков, таких как предоставление государственных гарантий и страхование экспортных кредитов, позволяет минимизировать риск неплатежа для экспортеров (приложение 4).

Общий объем страхования экспортных кредитов со стороны членов Berne Union[[16]](#footnote-16) составил 1,78 трлн. долл. США в 2015 г., при этом 1,59 трлн. долл. приходилось на страхование краткосрочных экспортных кредитов, а объем страхования среднесрочных и долгосрочных экспортных кредитов со стороны ЭКА составил 154 млрд. долл. США. Остальной объем операций по страхованию среднесрочных и долгосрочных кредитов (34 млрд. долл. США) был осуществлен частными страховыми компаниями[[17]](#footnote-17).

Важным инструментом торгового финансирования, широко применяемым в странах, является международный факторинг, при котором осуществляется финансирование поставок товаров и услуг с отсрочкой платежа. В странах с развитой рыночной экономикой, таких как Швейцария, Великобритания, Франция, Италия, Германия, США, факторинговое обслуживание по темпам роста занимает лидирующие позиции среди наиболее динамично развивающихся секторов финансовой индустрии. По данным International Chamber of Commerce глобальный объем международного факторинга составил 530 млрд. евро в 2015 г., при этом 65% факторинговых операций приходилось на страны Европы, 24% - на страны Азии, 8% - на Америку, 1% - на Африку, 2% - на Австралию[[18]](#footnote-18).

Согласно результатам опроса[[19]](#footnote-19) ICC Global trade and Finance Survey 2016, наиболее распространенным в мире инструментом финансирования экспорта и импорта является коммерческий аккредитив (38% и 39% соответственно). На втором месте по значимости в финансировании экспорта стоят резервный аккредитив, открытый счет и инкассо. На гарантии приходится 8% используемых инструментов финансирования экспорта. В то же время гарантии занимают большую долю в инструментах финансирования импорта (18%) (рис. 2). По мнению экспертов ICC, коммерческие аккредитивы продолжат играть ведущую роль в финансировании торговли и снижении рисков в обозримом будущем.



**Рис. 2. Распределение финансирования экспорта и импорта по формам   
платежа в 2015 году, %[[20]](#footnote-20)**

Несмотря на наличие огромного потенциала в финансировании торговли и предоставления различных форм государственной финансовой поддержки, экспортеры многих стран испытывают недостаток в финансировании их деятельности. Особенно остро данная проблема стоит в развивающихся странах Азии. Так, согласно данным АБР, азиатские страны (преимущественно КНР) имеют самый большой уровень подачи заявок на получение внешнего финансирования (40% от мирового объема) и самый высокий уровень отказа в кредитовании (34% мирового объема).[[21]](#footnote-21) По мнению респондентов, основной проблемой доступа к торговому финансированию является его высокая стоимость. В частности, среди факторов, препятствующих получению внешнего финансирования, ими были отмечены высокие процентные ставки, высокий уровень залогового обеспечения и гарантий, длительный процесс выдачи кредитов, неприемлемые условия предоставления финансирования[[22]](#footnote-22). Для решения перечисленных проблем эксперты АБР предлагают снизить стоимость и трансакционные издержки получения финансирования через реализацию многосторонних программ финансирования торговли и применение новейших информационных технологий в деятельности финансовой системы для обеспечения прозрачности, эффективности и доступности ее инструментов.

# **2. Анализ применяемых финансовых инструментов стимулирования экспорта в Узбекистане и основные направления их совершенствования**

## **2.1. Налоговые льготы экспортерам и основные направления их оптимизации.**

На современном этапе углубления экономических реформ в Узбекистане приоритетным направлением экспортной политики является рост его объемов и диверсификация его товарной и географической структуры. При этом большое значение уделяется совершенствованию структуры экспорта путем увеличения доли готовых товаров с высокой добавленной стоимостью, что позволит повысить вклад экспорта в обеспечение высоких темпов экономического роста и повышение благосостояния населения.

Анализ внешнеторговых показателей Узбекистана за 2004-2016 гг. показывает, что внешнеторговый оборот вырос более чем в три раза и достиг порядка 24,7 млрд. долл. США в 2016 году. При этом объем экспорта увеличился в 2,6 раз, а объем импорта - в 3,7 раза, соответственно до 12,6 и 12,1 млрд. долл. США.

Источник: Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан.

Вместе с тем, внешнеторговые показатели республики имели нестабильную динамику и в период 2005-2016 гг. темпы их роста не только постепенно снижались, но и в некоторые годы рост чередовался с падением (рис. 3).

Источник: UNCTAD, http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx

Одной из важнейших причин нестабильности внешнеторговых показателей Узбекистана является относительно низкий уровень диверсификации товарной номенклатуры и географической направленности экспорта, преобладание в его структуре сырьевых товаров и продукции первичной переработки. В частности, индекс товарной диверсификации экспорта[[23]](#footnote-23) для Узбекистана за период 2004-2015 гг. имеет относительно высокое значение по сравнению с его средними значениями для развивающихся стран Америки, Азии и даже Африки (рис. 4). В географической структуре экспорта Узбекистана большой удельный вес занимают Россия, Казахстан, Афганистан, Иран, Китай и Турция (около 70% экспорта в 2015 году). Такое положение обусловливает высокую зависимость экспорта Узбекистана от колебаний мировых цен на сырьевые товары и от экономической ситуации в основных странах-импортерах производимой в республике продукции.

Источник: Данные UNCTAD за 2004-2015 гг.

В структуре экспорта продолжают доминировать сырьевые товары, а уровень концентрации отдельных видов продукции все еще остается относительно высоким. В частности, за 2004-2015 гг. наблюдаются относительно высокие значения индекса концентрации экспорта[[24]](#footnote-24) Узбекистана по сравнению с его средними значениями для развивающихся стран. Однако в сравнении со средними значениями индекса для стран СНГ, показатели Узбекистана находятся на более низком уровне (рис. 5).

Анализ изменения товарной структуры экспорта за последние годы показывает рост удельного веса таких товарных групп, как химическая продукция, услуги и прочие товары. Вместе с тем доля энергоносителей, черных и цветных металлов, хлопка-волокна, машин и оборудования и продовольственных товаров в общем объеме экспорта в последние годы уменьшалась (рис. 6).

Источник: Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан.

Изменения в товарной структуре экспорта обусловливают изменения в соотношениях доли сырья, переработанной продукции и прочих товаров в общем объеме экспорта. Так, за период 2014-2016 годы наблюдается снижение удельного веса сырьевых товаров (на 14,4 п.п.) и рост доли переработанной продукции (на 4,5 п.п.) и прочих товаров (на 9,9 п.п.) в структуре экспорта (рис.7).Подобная динамика связана в первую очередь с сильной зависимостью объемов экспорта республики от изменения конъюнктуры мировых товарных рынков. В 2016 г. произошло снижение мировых цен на отдельные виды сырьевых товаров: уран (-28%), никель (-19%), медь (-12%), природный газ (-34%).[[25]](#footnote-25)В результате в Узбекистане наблюдалось сокращение объемов экспорта энергоносителей (-36,2%), черных металлов (-13,4%) и меди (-26,7%).

Источник: расчеты авторов на основе данных Госкомстата РУз.

Увеличение в структуре экспорта доли переработанной продукции в 2016 г. связано в основном с ростом объемов экспорта пластмасс, трикотажных полотен и одежды, строительных материалов, машин и оборудования и транспортных средств. В то же время удельный вес переработанной продукции в структуре экспорта все еще остается на достаточно низком уровне (рис. 7).

Для решения имеющихся проблем либерализация и упрощение экспортной деятельности, диверсификация товарной и географической структуры экспорта, расширение и мобилизация экспортного потенциала отраслей экономики и территорий объявлены одними из приоритетных направлений повышения конкурентоспособности национальной экономики, определенных в Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан на 2017-2021 годы.

Программа развития экспорта Узбекистана, направленная на повышение в его структуре доли готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, должна быть основана на применении комплексного подхода, предусматривающего совершенствование налоговой политики, либерализацию внешнеторгового режима, расширение финансирования экспортеров, развитие транспортной инфраструктуры и повышение эффективности деятельности институтов содействия экспорту.

В настоящее время одним из основных инструментов стимулирования экспорта в Узбекистане является предоставление налоговых льгот экспортерам. В соответствие с законодательством, к числу налоговых льгот и преференций, предоставляемых предприятиям-экспортерам, относятся:

1. Для предприятий-экспортеров (за исключением реализации сырьевых товаров) ставки налога на прибыль и налога на имущество снижаются в зависимости от доли экспорта товаров (работ, услуг) собственного производства за свободно конвертируемую валюту в общем объеме реализации[[26]](#footnote-26):

- при доле экспорта от 15 до 30 процентов — на 30 процентов;

- при доле экспорта от 30 и более процентов — в 2 раза.

2. Для микрофирм и малых предприятий ставка единого налогового платежа снижается[[27]](#footnote-27):

- на 30% при доле экспорта от 15 до 30% в общем объеме реализации;

- в 2 раза при доле экспорта 30% и более.

3. Не подлежит обложению акцизным налогом реализация подакцизных товаров на экспорт их производителями, за исключением отдельных видов подакцизных товаров, определяемых Кабинетом Министров Республики Узбекистан[[28]](#footnote-28).

4. Оборот по реализации товаров (за исключением драгоценных металлов) на экспорт за иностранную валюту облагается налогом на добавленную стоимость по нулевой ставке[[29]](#footnote-29).

5. До 1 января 2018 года освобождены от уплаты налога на имущество предприятия текстильной промышленности республики, реализующие 80 и более процентов объема своей продукции, в том числе полуфабрикаты (пряжу, ткани, трикотажное полотно и отходы хлопкопрядения) за свободно конвертируемую валюту[[30]](#footnote-30).

До недавнего времени вышеуказанные льготы предоставлялись только предприятиям – производителям экспортных товаров. Постановлением Президента Республики Узбекистан ПП-3077 от 21 июня 2017 года «О мерах по дальнейшей поддержке отечественных организаций-экспортеров и совершенствованию внешнеэкономической деятельности» созданы равные условия осуществления экспортной деятельности, как для производителей, так и для внешнеторговых организаций, оказывающих содействие отечественным производителям в продвижении их продукции на внешних рынках. Предусмотренные законодательством льготы и преференции для производителей-экспортеров применяются для всех субъектов предпринимательства, экспортирующих продукцию отечественных производителей. Данная мера позволит значительно расширить объемы экспорта субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, испытывающих недостаток финансовых средств, квалифицированного персонала и опыта для самостоятельного осуществления экспортных операций.

Вместе с тем в настоящее время в сфере налоговой политики существует ряд проблем, сдерживающих развитие экспорта и экспортного потенциала страны.

1. *Высокая налоговая нагрузка и неравномерное ее распределение.*

По данным Азиатского банка развития, общее налоговое бремя в экономике Узбекистана составляет 33,3%. Это существенно выше, чем в странах, сопоставимых по уровню развития с Узбекистаном, что снижает конкурентоспособность отечественных производителей по сравнению с их основными конкурентами. В частности, в быстро развивающихся странах Азии этот показатель колеблется в пределах 16-22% (рис.8).

Проблема высокого налогового бремени в Узбекистане усугубляется неравномерным ее распределением, особенно как результат наличия значительного разрыва между общеустановленным и упрощенным налоговыми режимами. По оценке экспертов, налоговая нагрузка предприятий при переходе от упрощенной к общеустановленной системе возрастает в 3-5 раз в зависимости от отрасли и наличия поставщиков-плательщиков НДС[[31]](#footnote-31). Это не стимулирует предприятия к росту, что, в свою очередь, не позволяет им воспользоваться эффектом масштаба для роста своей конкурентоспособности на внутреннем и внешних рынках.

Источник: данные Азиатского банка развития.

Кроме того, особенности начисления и уплаты упрощенной и общеустановленной налоговой системы не стимулирует развитие специализации предприятий и формирование цепочек добавленной стоимости, что объясняется особенностями уплаты косвенных налогов (НДС). Так, в случае упрощенного режима все субъекты малого бизнеса, входящие в цепочку, уплачивают ЕНП с полученной выручки. При общеустановленной системе налогообложения в случае формирования цепочки добавленной стоимости с поставщиками, не являющимися плательщиками НДС, следующее в цепи предприятие вынуждено уплачивать НДС со всей выручки. Более того, рост налоговой нагрузки в основном происходит за счет увеличения выплат по налогам с размера выручки,[[32]](#footnote-32) что также увеличивает налоговое бремя на предприятия в случае специализации и кооперации. В этих условиях предприятиям не выгодна специализация и кооперация для формирования цепочек добавленной стоимости и производства товаров с высокой добавленной стоимостью.

Мировая практика показывает, что в современных условиях углубление общественного разделения труда и его дальнейшая кооперация, в том числе в международном масштабе, с одной стороны, и достижение эффекта масштаба – с другой стороны, выступают главными факторами роста конкурентоспособности производства. В Узбекистане же проводимая налоговая политика выступает главным сдерживающим фактором как укрупнения предприятий и достижения ими эффекта масштаба, так и их специализации и кооперации в целях снижения удельных издержек производства и роста конкурентоспособности производства, что, вне всякого сомнения, сдерживает рост экспорта и диверсификацию его товарной и географической структуры. По этой причине реформа системы налогообложения, включающая снижение налогового бремени и сокращение числа налогов за счет объединения налогов и других обязательных платежей, имеющих одинаковые объекты налогообложения, отмену обязательных отчислений с выручки, упразднение неэффективных льгот и более равномерное распределение налоговой нагрузки между малым, средним и крупным бизнесом является важнейшим направлением повышения конкурентоспособности отечественных производителей и роста экспорта. Такая реформа системы налогообложения возможно лишь путем пересмотра и постепенного сокращения расходов государственного бюджета. В частности, упразднение неэффективных налоговых и таможенных льгот, повышение эффективности государственных расходов путем внедрения программно-целевого подхода, стимулирование ускоренного развития частного сектора в сфере образования, медицины и других сферах позволят не только постепенно снизить налоговое бремя, но и создать конкурентную среду в экономике как важнейшего фактора роста конкурентоспособности экономики и экспорта.

1. *Неэффективная и непрозрачная система налогового администрирования.*

Другим важнейшим фактором, сдерживающим развитие экспортного потенциала и диверсификацию его структуры, является сложившаяся неэффективная и непрозрачная система налогового администрирования*.* Сравнение показателей системы налогообложения по рейтингу «Ведение бизнеса 2017» для Узбекистана и стран ОЭСР показывает, что общее количество уплачиваемых налогов и отчислений, а также время, затрачиваемое на подготовку и подачу отчетности и уплату налогов, в Узбекистане намного выше, чем в развитых странах. Например, если в странах ОЭСР предприниматели в среднем уплачивают около 11 видов налогов и отчислений в течение года, то в Узбекистане хозяйствующие субъекты осуществляют около 46 видов платежей в налоговые органы. Кроме того, значение индекса процедур после подачи отчетности и уплаты налогов[[33]](#footnote-33)для Узбекистана по сравнению с развитыми странами является относительно невысоким, что свидетельствует о наличии проблем при осуществлении процедур возврата НДС и прохождения проверки по налогу на прибыль (табл. 2).

**Таблица 2.Налогообложение в странах СНГ в 2017 году по рейтингу «Doing business»[[34]](#footnote-34)**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Страна** | **Платежи (количество в год)** | **Время**  **(часы в год)** | **Общая налоговая ставка**  **(% от прибыли)** | **Индекс процедур после подачи отчетности и уплаты налогов (0-100)** |
|  | Австралия | 11.0 | 105.0 | 47.6 | 95.4 |
|  | Австрия | 12.0 | 131.0 | 51.6 | 98.5 |
|  | Гонконг | 3.0 | 74.0 | 22.9 | 98.6 |
|  | Дания | 10.0 | 130.0 | 25.0 | 92.6 |
|  | Ирландия | 9.0 | 82.0 | 26.0 | 92.7 |
|  | Канада | 8.0 | 131.0 | 21.0 | 76.4 |
|  | Сингапур | 5.0 | 66.5 | 19.1 | 73.4 |
|  | Финляндия | 8.0 | 93.0 | 38.1 | 93.1 |
|  | **Страны ОЭСР** | **10.9** | **163.4** | **40.9** | **85.1** |
|  | **Узбекистан** | **46.0** | **192.5** | **38.1** | **47.0** |

Опыт зарубежных стран показывает, что действенными мерами совершенствования налогового администрирования являются широкое распространение системы электронной подачи отчетности в налоговые органы и электронных платежей, использование одной налогооблагаемой базы для уплаты одного вида налога, внедрение принципа самооценки предприятий для определения их обязательств перед налоговыми органами и своевременной уплаты соотвествующих сумм налогов и отчислений.К 2014 году 84 страны, изучаемые в рамках доклада Всемирного банка “Ведение бизнеса”, полностью внедрили систему электронного заполнения отчетов и осуществления платежей в налоговые органы, 64 из них провели подобную реформу в течение последних 11 лет. Среди 190 изучаемых стран 49 экономик установили одну базу для одного налога. В частности, в большинстве стран ОЭСР с высоким уровнем дохода налоги, взимаемые с одной и той же базы, уплачиваются вместе. В результате среднее количество платежей, уплачиваемых в этих странах, составило 11 видов налогов и отчислений. Для сравнения: среднее количество платежей в налоговые органы в 190 изучаемых экономиках составляет 26 видов налогов и отчислений[[35]](#footnote-35).Широкое внедрение в Узбекистане современных информационно-коммуникационных технологий в процесс налогового администрирования, полный переход на бесконтактное электронное обслуживание субъектов предпринимательства и объединение налогов и обязательных платежей, имеющих одинаковые объекты налогообложения, позволит значительно снизить трнсакционные издержки предпринимателей при их взаимодействии с налоговыми органами.

1. *Сложности при возврате НДС экспортерам.*

В соответствии с Налоговым кодексом Республики Узбекистан (статья 212) экспорт товаров за свободно конвертируемую валюту облагается по нулевой ставке, что значит освобождение их от уплаты суммы налога на добавленную стоимость за материальные ресурсы, использованные на производство экспортируемых товаров. Однако механизм возврата НДС экспортерам сопряжен с определенными трудностями. Так, сроки возврата сумм НДС экспортерам оказываются неопределенными и часто эти суммы засчитываются как аванс для будущих платежей в бюджет, что означает бесплатное изъятие оборотных средств предприятий на неопределенный срок[[36]](#footnote-36). В результате предприятия испытывают недостаток оборотных средств для производства экспортной продукции.

Для решения указанной проблемы в Указе Президента Республики Узбекистан «О мерах по коренному совершенствованию налогового администрирования, повышению собираемости налогов и других обязательных платежей» от 18 июля 2017 года №УП-5116 предусмотрена разработка мер по упрощению механизма по возврату налога на добавленную стоимость предприятиям-экспортерам, включающих сокращение процедур рассмотрения органами государственной налоговой службы обращений хозяйствующих субъектов по возврату уплаченной суммы налога на добавленную стоимость с внедрением современных информационно-коммуникационных технологий. Также п. 28 Программы мероприятий по повышению эффективности деятельности органов государственной налоговой службы и налогового администрирования[[37]](#footnote-37) предусмотрено установление порядка возврата либо зачета излишне уплаченных налогов и других обязательных платежей в течение 15 рабочих дней с даты обращения налогоплательщика в уполномоченные органы.

Реализация этих мер окажет стимулирующее влияние на рост экспорта. В дальнейшем по мере совершенствования использования ИКТ в процессе налогового администрирования возможно еще большее сокращение срока возврата НДС экспортерам. Например, в развитых странах мира процедура возврата НДС занимает всего несколько часов или даже минут. В частности, в Республике Корея благодаря внедрению современных информационно-коммуникационных технологий в деятельность налоговых и таможенных служб, время возврата НДС уменьшилось с 4 часов до 10 минут.

1. *Отсутствие дифференцированного подхода при предоставлении налоговых льгот.*

Предоставляемые законодательством налоговые льготы едины для всех экспортеров-производителей (а теперь и внешнеторговых организаций) вне зависимости от величины добавленной стоимости в экспортной продукции, товарной и географической диверсификации экспорта. В настоящее время налоговые льготы предоставляются в зависимости от доли экспорта в общем объеме реализации (при предоставлении льгот по налогу на прибыль и налогу на имущество), от валюты платежа при экспорте (твердая или мягкая валюта) и структуры экспорта (сырьевые товары или переработанная продукция). При этом степень переработки экспортной продукции не оказывает влияния на величину налоговых льгот.

Опыт успешно развивающихся стран свидетельствует о том, что для стимулирования экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью и диверсификации его географии необходимо применение дифференцированного подхода к предоставлению налоговых стимулов. В этой связи целесообразно дифференцировать размеры льгот по налогу на прибыль и налогу на имущество, а также единого налогового платежа для микрофирм и малых предприятий в зависимости от объемов экспорта, степени переработки экспортных товаров и от числа стран, в которые каждое предприятие отправляет экспорт. При этом максимальные налоговые льготы необходимо предоставлять тем экспортерам, которые обеспечивают наиб*о*льшие объемы экспорта готовой продукции с высокой добавленной стоимостью и с диверсифицированной географией экспорта.

**Вставка 6.Финансовое стимулирование экспорта в Республике Корея.**

В Республике Корея, где начиная с 1975 года правительство оказывало активную поддержку деятельности универсальных внешнеторговых компаний (GTC), которые должны были удовлетворять следующим критериям:

- минимальный уставный капитал – 2,5 млн. долл. США;

- минимальный объем экспорта в год – 50 млн. долл. США;

- экспорт не менее 7 видов товаров, не менее 0,5 млн. долл. США каждого вида;

- экспорт не менее чем в 10 стран и не менее 1,0 млн. долл. в каждую из них;

- иметь представительство в не менее 10 странах;

- открытая продажа акций компании на фондовой бирже.

Для GTC (General Trade Companies) государство предоставило налоговые льготы на 5 лет с продлением, освобождение от импортных пошлин на ввоз сырья и оборудования при экспорте продукции, государственные гарантии для долгосрочных кредитов и практически неограниченное кредитование текущих экспортных операций и др. Некоторые формальные требования к GTC позже были сняты (число представительств и число товаров), но главный критерий – объём экспорта – каждый год ужесточался. В следующем году он был поднят до $ 100 млн., ещё через год до $ 150 млн. и с 1978 г. был установлен в размере 2 % от объёма экспорта страны. Это подстёгивало компании к росту экспорта, а остановившиеся в росте поглощались более успешными.

Для внедрения подобной схемы в Узбекистане возможно установление в качестве основного критерия предоставления дополнительных льгот по налогу на прибыль и налогу на имущество требования минимального объема годового экспорта в 500 тыс. долл. США. При этом возможно установление дополнительных критериев по числу экспортируемых товаров (не менее трех) и стран назначения экспорта (не менее двух). Затем, по мере роста общего объема экспорта республики и степени его диверсификации для предоставления дополнительных налоговых льгот можно увеличить минимально требуемый объем экспорта и критерии минимального числа товаров и стран, куда они экспортируются. Такая схема позволит использовать так называемый механизм фильтрации. Предоставление более высоких налоговых льгот предприятиям с б*о*льшим объемом экспорта готовых товаров с высокой добавленной стоимостью и с диверсифицированной географией создаст для предприятий-экспортеров определенные стимулы к росту и повышению качества выпускаемой продукции, стимулируя укрупнение и рост конкурентоспособности предприятий, работающих на внешний рынок.

В перспективе целесообразно рассмотреть вопрос об установлении дифференцированных ставок НДС на экспортируемые товары в зависимости от степени их переработки. Полное освобождение от НДС экспорта готовых изделий с высокой добавленной стоимостью, частичное освобождение экспорта полуфабрикатов и уплата в полном объеме при экспорте сырьевых товаров может стать важным фактором стимулирования внутренней переработки сырьевых товаров и экспорта готовых изделий.

1. *Отсутствие налоговых и таможенных льгот при импорте сырья и промежуточных материалов, используемых в производстве экспортных товаров.*

Импортный режим Узбекистана характеризуется высоким уровнем протекционизма и предоставлением огромного количества льгот по их уплате в индивидуальном порядке. В последнее время в этой сфере произошли важные изменения, направленные на либерализацию импортного режима. В частности, введена свободная конвертация национальной валюты по счету текущих операций[[38]](#footnote-38), введены новые, пониженные ставки импортных таможенных пошлин и акцизного налога на подакцизные товары, завозимые на территорию страны[[39]](#footnote-39).

Данные меры должны послужить стимулом для отечественных производителей, способствуя снижению себестоимости производимой продукции и повышению ее конкурентоспособности. Однако их пока недостаточно для стимулирования производства экспортной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Во многих развитых странах (США, Япония, Республика Корея) практикуется частичное или полное возмещение таможенных платежей, уплаченных при импорте сырья, материалов и комплектующих, используемых в производстве экспортных товаров, что ведет к снижению их стоимости и повышению конкурентоспособности на внешних рынках. В Турции в рамках действия режима внутренней переработки импортное сырье и компоненты, используемые в производстве экспортных товаров, освобождаются от уплаты таможенных пошлин и других налогов.

Применение такой практики освобождения от таможенных платежей импортных комплектующих, используемых при производстве экспортных товаров, предоставляя отечественным экспортерам доступ к приобретению импортных компонентов для производства экспортных товаров по мировой цене, может стать важным стимулом к повышению конкурентоспособности экспорта готовых товаров с высокой добавленной стоимостью.

В дальнейшем, по мере создания благоприятных условий для роста объемов экспорта и его диверсификации, в целях повышения конкурентоспособности готовых товаров отечественных производителей на высоко конкурентных внешних рынках возможно предоставление дополнительных финансовых стимулов для развития экспорта в виде покрытия со стороны Министерства торговли не менее 50% расходов предприятий-производителей и внешнеторговых компаний на аренду помещения для открытия магазинов за рубежом, рекламу, маркетинговые исследования, а также расходов на участие в зарубежных выставках, конференциях, ярмарках и тренингах, что позволит им снизить расходы на продвижение товаров на внешних рынках и использовать высвобожденные средства на повышение качества продукции.

## **2.2. Кредитная поддержка экспортеров и основные направления ее совершенствования.**

Опыт зарубежных стран показывает, что действенным инструментом стимулирования экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью является предоставление экспортерам финансовой поддержки в виде *торгового финансирования*. Банковские услуги по торговому финансированию, предоставляемые банками, служат эффективным средством продвижения экспорта и повышения конкурентоспособности отечественных производителей на внешних рынках. При этом различают *предэкспортное финансирование*, представляющее собой предоставление экспортеру средств на покрытие затрат на производство и доставку продукции или услуг до момента поступления платежа от импортера, и *постэкспортное финансирование,* которое предоставляется уже после того, как товары были отгружены или отправлены, но до осуществления импортером платежа за них.

Результаты эмпирического анализа показали, что кредитование экспорта имеет положительное влияние на объемы импорта страны – внешнеторгового партнера, и, следовательно, на экспорт самой страны экспортера. Так, согласно нашим расчетам, 1-процентный рост экспортного кредитования приводит к увеличению объема импорта страны – торгового партнера на 0,38% из страны экспортера. Другими словами, изменения в торговом финансировании объясняют более 1/3 изменений в объемах импорта и ¼ изменений в общем объеме внешней торговли стран друг с другом. При этом, влияние кредитования экспорта на объемы внешней торговли стран различается по регионам. В частности, влияние кредитования на объемы внешней торговли выше для стран Азии и Африки по сравнению с европейскими странами. Так, 10-процентное увеличение объема кредитования экспорта, при прочих равных условиях, приводит к увеличению объема взаимной торговли в странах Европы в среднем на 2,5%, в странах Африки - на 3,5%, а в азиатских странах –на 3,7%. Более того, рост стоимости экспортного кредитования негативно сказывается на объемах взаимной торговли. Так, повышение стоимости кредитования на 1% приводит к снижению объемов импорта страны – торгового партнера на 1% из страны экспортера и уменьшению общего объема торговли между ними на 0,8%.

Несмотря на наличие огромного разнообразия форм государственной финансовой поддержки, экспортеры многих стран испытывают недостаток в финансировании их деятельности. Особенно остро данная проблема стоит в развивающихся странах Азии, чем и объясняется высокий коэффициент эластичности импорта стран Азии от кредитования со стороны экспортеров.

Источник: Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан.

В структуре внешнеторгового оборота Узбекистана по континентам большой удельный вес занимают страны Азии (54,6%) и Европы (35,6%) (рис. 9). Согласно результатам проведенного эмпирического исследования, увеличение объемов кредитования торговли посредством более широкого применения современных инструментов торгового финансирования может стать важным фактором расширения объемов экспорта продукции отечественных производителей на рынки этих стран.

*Предэкспортное финансирование*

Предприятия республики испытывают значимые потребности в финансировании их деятельности со стороны коммерческих банков. В качестве существенных факторов, сдерживающих производство экспортной продукции, предпринимателями были названы нехватка оборотных средств и ограниченный доступ к кредитным ресурсам[[40]](#footnote-40). Связано это с тем, что в Узбекистане практически отсутствуют эффективные инструменты финансирования экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью.

*Предэкспортное финансирование* осуществляется банками в форме традиционных кредитов, которые погашаются из экспортной выручки. Кредиты могут предоставляться как в национальной, так и в иностранной валюте. Банки предоставляют кредиты под залог имущества, гарантии или поручительство третьего лица или полиса страхования от непогашения кредита. Кредит должен быть обеспечен в размере не менее 125% от суммы кредита.

Существующие схемы экспортного финансирования в Узбекистане отличаются относительной дороговизной и повышенными требованиями к залоговому обеспечению банковских кредитов. Процентные ставки по кредитам коммерческих банков, выдаваемым на пополнение оборотного капитала, колеблются в пределах 14-22% годовых для кредитов в национальной валюте, и от 8 до 15% для кредитов в иностранной валюте (приложение 5).

Существуют также ограничения в правовой базе, регулирующей деятельность коммерческих банков по финансированию экспорта. Например, для убыточных предприятий доступ к краткосрочным кредитам банков закрыт, и они не могут пополнить оборотный капитал даже при наличии аккредитива или банковской гарантии по экспортному контракту.

Для оформления кредитной заявки требуется представление в банки внушительного пакета документов (приложение 6). Дополнительные издержки для предпринимателей создают относительно высокие размеры комиссионных вознаграждений по операциям банков. Например, комиссия банков за рассмотрение проекта для получения кредита установлена в пределах 0,1%-1% от суммы кредита. При этом также необходимо покрывать расходы за страхование и оценку залогового обеспечения, нотариальное удостоверение кредитных документов и другие процедуры.

Банки не имеют достаточной практики в кредитовании иностранных заемщиков, вледствиеотсутствия механизмов кредитования иностранных заемщиков, как в законодательстве республики, так и в кредитной политике банков.

Единичным примером предоставления связанных торговых кредитов является финансирование экспортных поставок автомобилей из Узбекистана в Российскую Федерацию через открытие в 2004 г. Национальным банком ВЭД Республики Узбекистан и ГАКБ «Асака» совместному узбекско-российскому АКБ «Азия-Инвест Банк» кредитной линии в сумме 100 млн. долл. США для поддержки экспортного финансирования несырьевых товаров и услуг из Узбекистана.

АО «Азия-Инвест Банк» является единственным на территории Российской Федерации финансовым институтом, представляющим интересы Узбекистана в развитии торгово-экономических отношений и обеспечивающим необходимыми финансовыми ресурсами российско-узбекский торговый оборот. В соответствие с предоставляемыми банком схемами торгового финансирования для российских импортеров может быть предложено кредитование поставок товаров из Узбекистана. Кроме того, сотрудники банка консультируют потенциальных импортеров по вопросам законодательства Узбекистана и оказывают содействие в поиске надёжных партнёров на узбекском рынке. Выделение дополнительных кредитных линий с целью активизации деятельности АО «Азия-Инвест Банк» по предоставлению связанных кредитов российским импортерам, и расширение участия других узбекских банков в этом процессе и в других странах – импортерах готовых изделий из Узбекистана позволят значительно расширить экспорт готовых товаров.

Создание благоприятных условий для развития субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства является одним из приоритетных направлений экономической политики государства. Благодаря комплексной государственной поддержке в Узбекистане наблюдается положительная динамика основных показателей развития деятельности субъектов малого бизнеса (рис. 10). В частности удельный вес малого бизнеса в экспорте республики в последние годы возрастал и достиг к 2015 г. 26,1%.

Источник: Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан.

Финансовая поддержка субъектов малого бизнеса со стороны коммерческих банков имеет большое значение для стабильного развития данной сферы. За последние годы наблюдается тенденция увеличения объемов кредитования коммерческими банками субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства. Так, для поддержки малого бизнеса в 2015 г. коммерческими банками были выделены кредиты в размере 15,9 трлн. сум, что в 1,7 раз больше объема 2014 г., в том числе 3,3 трлн. сум микрокредитов (рис. 11). Кредиты коммерческих банков предоставляются для различных целей: для формирования стартового капитала, для обновления материально-технической базы, для расширения бизнеса и др.

Источник: Государственный комитет по статистике Республики Узбекистан.

Несмотря на рост общего объема кредитования, субъекты малого бизнеса продолжают испытывать острую нехватку финансовых средств для осуществления экспортной деятельности. Изучение зарубежного опыта показало, что действенным инструментом стимулирования экспорта предприятий малого и среднего бизнеса является оказание им финансового содействия через специализированные ЭКА, которые обеспечивают поддерживаемые государством кредиты, гарантии и страхование для экспорта товаров и услуг.

В последние годы правительством республики были предприняты важные меры, направленные на совершенствование механизма финансовой поддержки экспорта субъектов предпринимательства. В частности, Постановлением Президента Республики Узбекистан №ПП-2022 от 8.08.2013г. в целях расширения экспортного потенциала субъектов малого и частного предпринимательства при Национальном банке ВЭД создан Фонд поддержки экспорта субъектов малого и частного предпринимательства.

**Основными задачами и направлениями деятельности Фонда поддержки экспорта субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства определены:**

- проведение глубоких маркетинговых исследований внешних рынков по изучению текущей и перспективной конъюнктуры спроса на них и выявление потенциальных возможностей для экспорта продукции, производимой отечественными субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства;

- осуществление на системной основе анализа ассортимента и номенклатуры продукции, производимой субъектами малого бизнеса и частного предпринимательства, определение уровня ее конкурентоспособности на внешних рынках, формирование соответствующих баз данных, выработка на этой основе предложений, направленных на обеспечение соответствия выпускаемой экспортной продукции спросу на мировом и региональных рынках;

- оказание юридических, финансовых и организационных услуг по продвижению на внешние рынки продукции субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, поиску потенциальных покупателей, подготовке и заключению контрактов, сопровождению экспортных операций, надежной защите экспортеров от возможных рисков, а также в получении и оплате необходимых лицензий, сертификатов, других разрешений и сборов, требуемых по законодательству зарубежных стран;

- оказание содействия в расширении участия субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства в зарубежных тендерных торгах, а также организации контактов отечественных производителей и иностранных покупателей путем организации ярмарок, «круглых столов» и др.

Помимо оказания предпринимателям-экспортерам правового и организационного содействия, Фонд предоставляет им финансовую поддержку в следующих формах:

- финансирование участия субъектов предпринимательства на зарубежных выставках и ярмарках путем оплаты расходов по рекламе, по поездке и проживанию отечественных субъектов предпринимательства, а также оплаты других сборов и пошлин, предусмотренных для участия в выставках и ярмарках;

- финансирование участия субъектов предпринимательства на международных тендерных (конкурсных) торгах;

- оплата страховых премий по страхованию экспортных контрактов для обеспечения надежной защиты экспортеров от возможных рисков;

- оплата за отечественных субъектов предпринимательства необходимых лицензий, сертификатов, разрешений и сборов в соответствии с законодательством зарубежных стран;

- содействие внедрению на производственных предприятиях систем менеджмента качества.

Помимо мер, осуществляемых на государственном уровне для расширения объемов финансовой поддержки субъектов малого бизнеса, реализуется ряд мероприятий на уровне отдельных коммерческих банков, направленных на рост кредитования экспортной деятельности предприятий. В частности, 5 июля 2017 года Азиатский банк развития (АБР) и Invest Finance Bank (InFinBank) подписали соглашение, открывающее возможность сотрудничества в поддержку торговли в Узбекистане через Программу торгового финансирования АБР (ПТФ). ПТФ предоставляет гарантии и кредиты более чем 200 банкам-партнерам для поддержки торговли, что позволяет все большему числу компаний в Азиатском регионе заниматься импортной и экспортной деятельностью. В рамках ПТФ в Узбекистане была оказана поддержка торговле в размере почти 1,3 млрд. долларов США через 467 сделок, включающих гарантии. 46% этих сделок были сделками с участием субъектов малого бизнеса. В дальнейшем расширение сотрудничества банков Узбекистана с АБР в области торгового финансирования позволит увеличить масштабы финансирования экспорта и расширить круг предприятий, занимающихся экспортной деятельностью.

*Постэкспортное финансирование*

Применяемые в Узбекистане механизмы *постэкспортного финансирования* направлены на снижение риска неплатежа для экспортеров и обеспечение своевременного поступления валютной выручки за отгруженные товары. Однако они не могут заменить эффективные инструменты экспортного финансирования. Согласно законодательству, при экспорте в Узбекистане возможно применение различных форм расчетов, в числе которых предоплата, аккредитив или гарантия банка-покупателя, а также страхование от политических и коммерческих рисков[[41]](#footnote-41).

Согласно результатам экспертного анкетного опроса предпринимателей[[42]](#footnote-42), в 2015 г. 82,7% респондентов использовали предоплату, аккредитив использовался только в 5,8% случаев, а консигнацию – всего в 3,8% случаев (таблица 3).

**Таблица 3. Формы оплаты экспортных товаров иностранными покупателями**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Форма оплаты** | **Количество респондентов** | **%** |
| Предоплата | 43 | 82,7 |
| Аккредитив | 3 | 5,8 |
| Консигнация | 2 | 3,8 |
| По факту поставки | 2 | 2,8 |
| **Всего** | **52** | **100** |

Основными причинами преимущественного использования предприятиями-экспортерами 100-процентной предоплаты являются:

- недостаток собственного оборотного капитала и низкая доступность банковских кредитов: для организации производства по экспортному контракту отечественные производители решают проблему недостатка оборотного капитала за счет импортеров. Однако, такая схема финансирования не выгодна зарубежным покупателям, т.к. является для них наиболее рискованной. Поэтому импортеры зачастую требуют от экспортеров предоставления им различных скидок с цены товаров или услуг, либо вообще отказываются от сделки. В результате предоставления скидок и потери потенциальных покупателей выручка предприятий от реализации экспортных товаров снижается.

- наличие штрафных санкций за задержку поступления валютной выручки из-за рубежа: экспортеру, допустившему задержку поступления валютой выручки из-за рубежа более чем на 30 банковских дней (для субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства - 60 банковских дней), после истечения установленных сроков налоговыми органами применяются следующие санкции[[43]](#footnote-43):

* в эквиваленте 10 процентов от суммы непоступивших валютных средств - при задержке поступления валютной выручки до 180 дней от установленных сроков;
* дополнительно в эквиваленте 20 процентов от суммы непоступивших валютных средств - при задержке поступления валютной выручки от 180 до 365 дней от установленных сроков;
* дополнительно в эквиваленте 70 процентов от суммы непоступивших валютных средств - при задержке поступления валютной выручки более 365 дней от установленных сроков.

Изучение мировой практики показало, что наиболее широко используемым инструментом финансирования торговли является коммерческий аккредитив (38% от общего объема финансирования экспорта). Преимуществами данной формы платежа является равномерное распределение риска между покупателем и продавцом, а к недостаткам относится трудоемкость и относительная дороговизна процесса получения аккредитива.

В Узбекистане процедура получения аккредитива также является относительно длительной и затратной[[44]](#footnote-44). Кроме того, если продавец по внешнеторговому контракту желает получить дополнительную гарантию осуществления платежей, он может потребовать подтверждения документарного аккредитива[[45]](#footnote-45). При этом возникают дополнительные расходы, связанные с выплатой комиссионного вознаграждения иностранному банку за подтверждение документарного аккредитива.

Для оформления банковской гарантии требуется внушительный пакет документов, подтверждающих платежеспособность покупателя[[46]](#footnote-46), и процесс его получения может занять до 1 месяца, а стоимость услуги – до 5% от размера контракта.

Использование страхового покрытия экспортных контрактов не получило широкого распространения, т.к. данная форма гарантирования платежа связана с дополнительными издержками для экспортеров.

Банкам разрешены факторинговые операции[[47]](#footnote-47) по продаже валюты в счет будущего поступления валюты от экспорта товаров и услуг, но на практике экспортеры практически не обращаются за факторинговыми услугами по следующим причинам:

- установлен запрет на оказание факторинговых услуг убыточным предприятиям;

- недостаток знаний, умений и навыков работы с факторинговыми услугами, как со стороны банков[[48]](#footnote-48), так и со стороны предприятий-экспортеров;

- осторожность экспортеров при отсрочке платежей по экспортным контрактам.

Постановлением Президента Республики Узбекистан №ПП-1731 от 26.03.2012г. «О дополнительных мерах по усилению стимулирования предприятий – экспортеров и расширению экспортных поставок конкурентоспособной продукции» коммерческим банкам было рекомендовано расширить объемы осуществления факторинговых услуг по экспортным операциям с увеличением предельного срока их осуществления с 60 до 90 дней (условия предоставления факторинговых услуг коммерческими банками показаны в приложении 7). Однако широкого распространения они еще не получили. В частности, доля факторинговых кредитов в общем объеме кредитования коммерческими банками составила 1,2% в 2014 году, 0,7% в 2015 году и 0,3% в 2016 году[[49]](#footnote-49).

В целях создания благоприятных условий для увеличения предприятиями-производителями объемов экспорта собственной продукции с 1 июня 2017 года им было предоставлено право осуществлять экспорт товаров собственного производства, за исключением свежей плодоовощной продукции, винограда, бахчевых культур, а также некоторых сырьевых товаров за иностранную валюту без предоплаты, открытия аккредитива, оформления гарантии банка и наличия полиса по страхованию экспортного контракта от политических и коммерческих рисков при соблюдении следующих условий[[50]](#footnote-50):

- сумма контракта не должна превышать в эквиваленте 100 тыс. долларов США;

- обязательное поступление валютной выручки должно быть обеспечено в течение 90 дней со дня фактического экспорта товаров.

Последующий экспорт товаров собственного производства может осуществляться в соответствии с перечисленными условиями только при отсутствии у организации-экспортера дебиторской задолженности по экспортным поставкам, ранее осуществленным на этих условиях.

Кроме того, в целях стимулирования экспорта плодоовощной продукции правительством республики был утвержден перечень ведущих российских организаций-импортеров, в адрес которых АО «Узагроэкспорт» может осуществлять экспорт плодоовощной продукции без предоплаты[[51]](#footnote-51).

Проектом Постановления Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшей либерализации внешнеторговой деятельности и поддержке субъектов предпринимательства» планируется введения порядка, в соответствие с которым юридические и физические лица свободно, по своему усмотрению, выбирают условия оплаты по заключенным ими внешнеторговым контрактам.

Подобные меры, несомненно, окажут значительное стимулирующее воздействие на развитие экспорта. При этом необходимо учитывать важность оказания государственной финансовой поддержки при использовании экспортерами более рискованных форм платежа при экспорте. Во многих зарубежных странах официальная поддержка экспорта оказывается через ЭКА посредством использования различных инструментов торгового финансирования, направленных на хеджирование рисков, таких как страхование экспортных контрактов и предоставление гарантий платежа. Более широкое использование этих инструментов в Узбекистане позволит предприятиям выбирать наиболее приемлемые для них формы расчетов при экспорте, не неся при этом значительных затрат, связанных со смягчением рисков.

Для расширения объемов финансирования экспорта в Узбекистане рекомендуется также более широкое применение таких методов и инструментов мобилизации капитала, как экспортный факторинг и форфейтинг[[52]](#footnote-52). Факторинг, как инструмент торгового финансирования, позволяет экспортерам сразу получить расчет за отгруженную продукцию и направлять средства на покупку сырья или другие нужды, что способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств и, соответственно, ускорению производства экспортной продукции. При форфейтинге компания, осуществляющая покупку долговых обязательств, берет на себя все виды рисков. Главными отличиями форфейтинга от факторинга является невозможность регресса относительно экспортера, средне- и долгосрочный характер требований и выплата полной цены требования (при факторинге обычно замораживается 10-20%).

В отличие от факторинга форфейтинговые операции практически не применяются в Узбекистане. Это связано с тем, что размеры получаемых экспортером сумм при форфейтинге превышают размеры обычных коммерческих кредитов(минимальная сумма, используемая при форфейтинге, составляет не менее 250 тыс. долл. США; средняя сумма контракта составляет 1-2 млн. долл. США). Для реализации таких крупных проектов в Узбекистане используются традиционные способы финансирования (государственное финансирование, кредиты международных организаций, прямые иностранные инвестиции и др.). Кроме того, для внедрения в практику форфейтинговых операций необходимо создание в республике эффективного механизма обращения коммерческих векселей, что требует внесения соответствующих изменений в законодательство и реформы финансового сектора.

В целом для более широкого применения в Узбекистане подобных сложных схем торгового финансирования необходимо осуществление комплекса мер, включающих:

* совершенствование законодательства: приведение национального законодательства, регулирующего проведение факторинговых операций, в соответствие с международными нормами и правилами[[53]](#footnote-53);
* повышение квалификации банковских работников для более эффективного применения современных нетрадиционных инструментов торгового финансирования через привлечение иностранных специалистов в области международного факторинга[[54]](#footnote-54);
* повышение уровня знаний и осведомленности предпринимателей по использованию факторинга в качестве формы финансирования экспортных операций через проведение тренингов и семинаров, а также создание специализированной литературы по торговому финансированию;
* расширение практики предоставления факторинговых услуг не только со стороны коммерческих банков, но и со стороны специализированных факторинговых компаний. В развитых странах мира факторинговыми операциями занимаются не только банки, но и специализированные факторинговые компании[[55]](#footnote-55), незначительно связанные с финансовыми институтами. Создание подобных компаний позволило бы расширить доступ предпринимателей к факторинговым услугам. Однако внедрение данного механизма требует соответствующего законодательного обеспечения и создания адекватных организационно-экономических условий.

Важным направлением развития финансирования экспорта в Узбекистане может стать использование сравнительно нового нетрадиционного инструмента торгового финансирования –Supply Chain Finance (финансирование цепочек поставок). Supply Chain Finance – это комплекс технологических решений и финансовых услуг, связывающих всех участников цепочки поставок – покупателей, поставщиков и финансирующие организации – для обеспечения прозрачности, снижения стоимости финансирования, повышения доступности ресурсов и сокращения сроков получения финансирования[[56]](#footnote-56).При этом под такими решениями чаще всего понимается финансирование, основанное на кредиторской задолженности (или реверсивный факторинг).

**Вставка 7. Этапы применения механизма Supply Chain Finance[[57]](#footnote-57).**

1) Процесс начинается с того, что покупатель направляет перечень утвержденных отгрузок в IT-платформу, к которой имеет доступ поставщик и финансирующий банк. Важным моментом является тот факт, что поставки согласованы получателем (что исключает возможность возникновения товарных споров или риск финансирования несуществующих поставок).

2) На следующем этапе поставщик из поступивших в IT-систему поставок выбирает те, которые необходимо профинансировать. В данном примере поставщик самостоятельно указывает поставки, которые должны быть профинансированы. В общем случае банк может финансировать, например, все одобренные поставки, либо поставки с наступившим сроком оплаты (в зависимости от варианта реализации продукта).

3) Банк финансирует указанные поставки.

4) Покупатель (клиент) направляет банку средства в погашение задолженности по профинансированным поставкам (по мере наступления срока погашения, либо по истечении дополнительной отсрочки, которая может быть предоставлена банком).

В зависимости от реализации, комиссии могут уплачиваться либо клиентом (покупателем), либо клиентом совместно с поставщиками (с удержанием части комиссий из суммы финансирования).

Выгоду от данного инструмента получает не только клиент (благодаря согласованию более длительных отсрочек со своими поставщиками), но и поставщики, получающие оплату за отгруженный товар от банка либо заранее, либо точно в срок (в зависимости от конкретной реализации продукта). Другими словами, обеспечивается финансовая стабильность всей цепочки поставки.

Финансирование цепочки поставок дает целый ряд преимуществ, как для покупателей, так и для поставщиков, и банков. В то время как покупатели и поставщики могут финансировать свои собственные цепи поставок, услуги финансирования цепи поставок снижают как стоимость капитала, так и риск таких операций, позволяя клиентам снизить свои требования к оборотному капиталу и улучшить свою способность привлекать капитал. Преимущество для клиентов сопровождается значительными выгодами для банков, поскольку они могут увеличить доходы путем финансирования оборотного капитала в цепи поставок для своих клиентов, специализироваться на участии во всей цепи поставок, осуществлять продажи дополнительной продукции и услуг другим операторам в цепи поставок и, таким образом, увеличить свою клиентскую базу[[58]](#footnote-58).

Для внедрения в практику применения Supply Chain Finance в Узбекистане необходимо наличие следующих базовых условий: разработка законодательных норм, регулирующих применение реверсивного факторинга и других инструментов финансирования цепей поставок; разработка и внедрение новейших информационных технологий, позволяющих связывать воедино покупателя, банка и поставщика; повышение степени информированности общества о возможностях использования современных нетрадиционных инструментов торгового финансирования. Кроме того, включение отечественных предприятий в глобальные цепочки создания добавленной стоимости (Global Value Chains) позволит использовать налаженные механизмы финансирования поставок в рамках этих цепей.

## **2.3. Страховая защита национальных экспортеров и пути ее развития.**

Изучение международного опыта показало, что в развитых странах в основном применяются косвенные методы стимулирования экспорта, при этом особая роль отводится механизму государственного страхования экспорта, который реализуется через Эксимбанки или экспортно-кредитные агентства. К подобным институтам можно отнести Эксимбанк в США, Государственный финансовый институт по экспортному и инвестиционному страхованию NEXI в Японии, Euler Hermes Group в Германии, Корейскую корпорацию страхования торговли (K-sure), Корпорацию экспортного и кредитного страхования Китая (Sinosure). В спектр их услуг входит страхование экспортеров от риска неплатежа, страхование экспортных кредитов и страхование кредитов импортерам.

#### В Узбекистане страхование экспортных операций регулируется Законом Республики Узбекистан «О страховой деятельности» от 05.04.2002 г. № 358-II и Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан 21.04.1998 г. № 167 «О мерах по обеспечению страховой защиты национальных экспортеров».

Согласно Порядку предоставления страховых покрытий экспортерам капиталов, товаров и услуг страховое покрытие предоставляется экспортерам-резидентам Республики Узбекистан и коммерческим банкам-резидентам Республики Узбекистан только по операциям, связанным с экспортом (включая лизинг) продукции, имеющей страну происхождения — Узбекистан.

По законодательству Узбекистана существует два вида страхования экспорта:[[59]](#footnote-59)

1. Страхование экспортных грузоперевозок – осуществляется юридическими лицами, являющимися коммерческими организациями и имеющими лицензию на осуществление страхования соответствующего вида, в соответствие с законодательством Республики Узбекистан и международными правилами «Инкотермс».

2. Страховое покрытие кредитов коммерческих банков по экспортным контрактам –страхованием обеспечиваются кредиты, предоставляемые коммерческими банками-резидентами Республики Узбекистан и (или) экспортерами на условиях и в сроки, соответствующие международной практике кредитования экспорта:

* оплаты иностранным партнером (покупателем) авансового платежа в размере не менее 15% от стоимости контракта, если кредит предоставляется на период более чем на один год;
* соблюдения максимального срока использования кредита (исключая льготный период) до 5 лет, а по отдельным видам товаров до 12 лет;
* погашение основного долга по кредиту после исполнения экспортного контракта последовательными равными платежами не реже, чем каждые шесть месяцев одновременно с выплатой процентов, начисленных на непогашенную сумму кредита.

**Вставка 8. Виды кредитов по экспортным контрактам.**

Кредиты по экспортным контрактам могут предоставляться в виде кредита поставщика и кредита покупателю.

*Кредит поставщика* — кредит предоставляется экспортером покупателю в виде отсрочки платежа за поставленные технологии, товары и услуги.

*Кредит покупателю* — кредит предоставляется коммерческим банком — резидентом Республики Узбекистан, в соответствии с действующим законодательством, банку иностранного покупателя-заемщику для последующего рефинансирования кредита иностранному покупателю либо напрямую иностранному покупателю-заемщику для оплаты экспортного контракта.

Страхование экспортных операций на рынке Узбекистана в основном осуществляется Национальной компанией экспортно-импортного страхования «Узбекинвест». На компанию, фактически, возложены функции государственного агентства по страхованию экспортных рисков Республики Узбекистан.

Основными задачами НКЭИС «Узбекинвест» являются:

• обеспечение комплексной страховой защиты экономических интересов национальных экспортеров за рубежом от политических, коммерческих и предпринимательских рисков, препятствующих выполнению принятых контрактных обязательств иностранными партнерами;

• предоставление страховых гарантий коммерческим банкам-резидентам Республики Узбекистан, выделяющим кредиты для финансирования экспорта технологий, товаров и услуг в соответствии с международными принципами страхования экспортных кредитов;

• исследование экспортных возможностей национальных производителей и выработка стратегии по продвижению технологий, товаров и услуг на международные рынки;

• обеспечение комплексной страховой защиты имущественных и личных интересов иностранных инвесторов, осуществляющих капиталовложения в экономику Республики Узбекистан;

• развитие прямого сотрудничества с международными, зарубежными, отечественными государственными и частными страховыми организациями, проведение совместной страховой деятельности и перестраховочных операций.

**Вставка 9. Виды услуг компании «Узбекинвест».**

В настоящее время компания «Узбекинвест» может предложить национальным экспортером и коммерческим банкам следующие виды услуг:

- Комплексное страхование экспортных контрактов по типу «Кредит поставщика» - страховая компания покрывает неоплату иностранным покупателем по экспортному контракту, предусматривающему отсрочку платежа до 60 дней, вследствие политических и коммерческих рисков через предоставление полиса страхования экспортного контракта.

- Страхование от невыполнения гарантом иностранного покупателя своих обязательств по гарантии. Страховая защита от неоплаты гарантом иностранного покупателя по гарантии по экспортному контракту, где гарант не имеет прав или причин отказать в выплате страхователю.

- Страхование от невыполнения банком иностранного покупателя своих обязательств по безотзывному аккредитиву - страховая защита от неоплаты банком иностранного покупателя, открывающим аккредитив согласно экспортного контракта, где банк не имеет прав или причин отказать в выплате страхователю.

- Страхование кредитов коммерческих банков по типу «Кредит покупателю» - страховая защита от непогашения иностранным партнером вследствие коммерческих и политических рисков кредита, предоставляемого коммерческим банком РУз иностранному банку или иностранному покупателю для оплаты экспортного контракта.

- Страхование от расторжения экспортного контракта - страховая защита от расторжения иностранным покупателем экспортного контракта вследствие политических рисков до отгрузки экспортной продукции.

- Страхование инвестиций от конфискации, экспроприации, национализации - страхование от невозврата национальных инвестиций вследствие политических рисков в стране инвестирования.

- Страхование авансового платежа - страховое покрытие от непоставки импортируемого товара и невозврата авансового платежа иностранным поставщиком вследствие политических и коммерческих рисков.

Несмотря на разнообразие видов предлагаемых компанией страховых услуг, спросом пользуются в основном страхование экспортных контрактов по типу "кредит поставщика", страхование от расторжения экспортного контракта и страхование авансового платежа.

Экспорт товаров, обеспеченных страховым покрытием НКЭИС «Узбекинвест», осуществляется в основном в Казахстан, Россию, Кыргызстан, Таджикистан, Великобританию, Республику Корею и Турцию. При этом основная доля страхования экспорта приходится на Казахстан, Россию, Великобританию и Кыргызстан (рис. 12). Страхование производится по 40-45 позициям товаров и услуг, основную долю которых занимают продукты автомобильной и сельскохозяйственной промышленности, а также услуги.

Источник: НКЭИС «Узбекинвест».

Ставка по страхованию экспортных операций различается в зависимости от страны импортера и колеблется в пределах 0,3% - 1,5% от стоимости контракта.

Помимо НКЭИС "Узбекинвест" услуги по страхованию экспортно-импортных операций в Узбекистане предоставляются со стороны ряда частных компаний:

• АО "Страховая компания Кафолат";

• АО "Узагросугурта";

• АО "KapitalSug'urta";

• СП ООО СК "Temiryo'l-Sug'urta";

• ООО "GrossInsurance";

• СПОООСК "EuroasiaInsurance".

Однако в связи с тем, что спрос на страхование экспортных операций в Узбекистане относительно невелик, основной доход данных компаний формируется в результате предоставления общих страховых услуг, таких как страхование имущества, здоровья, жизни, инвестиций и прочего.

Причиной низкого спроса со стороны производителей-экспортеров на услуги страховых компаний является преимущественное использование ими предоплаты как наименее рискованной формы расчетов по экспортным контрактам. Спрос на услуги по страхованию экспортных кредитов коммерческих банков по типу «Кредит покупателю» отсутствует в силу того, что коммерческие банки пока практически не занимаются предоставлением кредитов непосредственно импортерам или их банкам. Более того, большинство национальных страховщиков в силу недостатка платежеспособности и финансовой устойчивости отказываются принимать в свой страховой портфель крупные риски с высокой вероятностью реализации, какими в большинстве случаев являются экспортные кредиты.

НКЭИС «Узбекинвест» также имеет достаточно широкий спектр основной деятельности и не фокусируется только на страховании экспортно-импортных операций. Так, доля страхования экспортных операций в общем объеме обязательств по страхованию компании "Узбекинвест"составляет менее 1%. При этом более половины общего объема обязательств по страхованию экспорта приходится на экспортные операции субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства (таблица 5).

**Таблица 5. Динамика объема принятых страховых обязательств компанией "Узбекинвест" в 2014-2016 гг. (в млрд. сум)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **2014** | **2015** | **2016** |
| Объем страховых обязательств | 127 500 | 48 100 | 58 500 |
| Объем обязательств по страхованию экспорта | 311,8 | 419,4 | 500,76 |
| Объем обязательств по страхованию малого бизнеса и частного предпринимательства\* | 139,3 | 220,3 | 261,9 |
| Доля страхования экспорта в общем объеме обязательств по страхованию | 0,24 % | 0,87 % | 0,86 % |
| Доля МБ и ЧП в общем объеме обязательств по страхованию экспорта | 44,68 % | 52,53 % | 52,3 % |

\* Из общего объема обязательств по страхованию экспорта

Источник: данные НКЭИС "Узбекинвест".

НКЭИС "Узбекинвест" предоставляет более 40 видов страховых услуг для субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства, в том числе направленных на страхование экспортных контрактов(таблица 6).

**Таблица 6. Виды услуг НКЭИС «Узбекинвест» по страхованию экспортных контрактов[[60]](#footnote-60)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № | Вид услуги | **Содержание услуги** | Тарифные ставки в % от страховой суммы |
| 1 | Страхование  экспортных контрактов  для субъектов малого  бизнеса и частного  предпринимательства | Предоставление страхового покрытия на случай невыполнения обязательств Покупателем по своевременной оплате платежей  Страхователю. | 0.50-1.00 |
| 2 | Комплексное  страхование  экспортного контракта | Предоставление страхового покрытия на случай невыполнения обязательств Покупателем по своевременной оплате платежей  Страхователю. | 1.00-2.00 |

Несмотря на то, что объем обязательств НКЭИС «Узбекинвест» по страхованию экспорта, в том числе и экспортных контрактов субъектов малого бизнеса, имеет положительную динамику, страховые случаи при страховании экспортных операций происходят довольно редко. Так, в период с 2010 по 2017 гг. наблюдалось лишь 2 страховых случая: в 2015 и 2016 гг., в одном из которых выплата все же была произведена через определенное время, когда финансовое положение покупателя стабилизировалось. До этого страховые случаи наблюдались в 2009 г. и связаны они были с мировым финансово-экономическим кризисом. Данная ситуация свидетельствует о том, что предприятия-экспортеры стараются избегать рисков при заключении экспортных контрактов, работая с проверенными иностранными контрагентами.

Вместе с тем, при условии снятия действующих ограничений по формам расчетов при экспорте следует ожидать роста спроса со стороны предприятий-экспортеров на услуги по страхованию экспортных контрактов. При этом страховым компаниям необходимо не только расширить перечень услуг по страхованию экспорта, но и обеспечить дифференциацию существующих страховых программ по срокам и стоимости страхуемых контрактов в целях облегчения доступа к ним определенных групп клиентов, прежде всего, субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства.

В целях стимулирования дальнейшего развития экспортной деятельности предприятий Узбекистана необходимо создание целостной системы страхования экспорта. При этом основные функции по обеспечению страхования экспортных операций необходимо возложить на экспортное кредитное агентство, которое будет заниматься страхованием экспортных контрактов, предоставлением страхового покрытия кредитов коммерческих банков по экспортным контрактам, краткосрочным страхованием форм торгового финансирования. По каждой застрахованной сделке, исходя из мирового опыта, Агентство должно покрывать до 95% убытков в случае реализации политического риска и до 90% - в случае коммерческого риска.

Совершенствование системы государственного страхования экспорта будет способствовать получению экспортерами дополнительных конкурентных преимуществ на внешних рынках, что может привести к заключению наиболее выгодных для них внешнеторговых контрактов и, как следствие, окажет положительное воздействие на развитие экспорта готовых товаров с высокой добавленной стоимостью.

Для ускоренного развития экспортных производств, обеспечивающих глубокую переработку сырья и выпуск конкурентоспособной на внешних рынках готовой продукции, диверсификации структуры и географии экспорта и увеличения притока валютных поступлений в республику может быть использован механизм предоставления официальной финансовой поддержки экспорта через специализированное экспортно-кредитное агентство. Институт, предоставляющий за счет средств государственного бюджета экспортные кредиты, гарантии и осуществляющий страхование экспортных контрактов, в Узбекистане может быть создан на основе объединения отдельных подразделений трех независимых структур, имеющих некоторые функции, схожие с функциями экспортно-кредитных агентств в зарубежных странах: Фонд поддержки экспорта субъектов малого и частного предпринимательства, Гарантийный фонд развития малого предпринимательства, Национальная компания экспортно-импортного страхования «Узбекинвест» и Национальный банк ВЭД Республики Узбекистан.

Функции национального ЭКА могут включать выдачу кредитов на пополнение оборотного капитала, страхование экспортных кредитов, гарантирование кредитов коммерческих банков, проектное финансирование, кредитование импортеров и оказание финансовых консультационных услуг. В частности, предлагаемыми схемами экспортного финансирования в Узбекистане на начальных этапах могут быть следующие:

* выдача кредитов на пополнение оборотного капитала предприятиям, имеющим экспортный контракт;
* выдача краткосрочных кредитов иностранным покупателям, заключившим контракт с национальными экспортерами на закупку отечественных товаров и услуг с зачислением средств напрямую на счет экспортера;
* выделение кредитных линий коммерческим банкам для кредитования экспортной деятельности предприятий и открытие кредитных линий иностранным банкам для выдачи кредитов зарубежным импортерам на покупку готовых товаров, произведенных в Узбекистане;
* краткосрочное торговое финансирование: подтверждение аккредитивов или гарантий, выданных коммерческими банками, оказание факторинговых и форфейтинговых услуг;
* гарантирование кредитов на пополнение оборотного капитала: предоставление гарантий коммерческим банкам в размере до 90% от суммы кредита;
* комплексное страхование экспортных контрактов: предоставление страхового покрытия на случай невыполнения обязательств импортером по своевременной оплате платежей по экспортному контракту (покрытие до 90% коммерческих и политических рисков);
* страхование от невыполнения гарантом иностранного покупателя своих обязательств по гарантии;
* страхование от невыполнения банком иностранного покупателя своих обязательств по безотзывному аккредитиву;
* страхование кредитов коммерческих банков, выданных экспортерам на пополнение оборотного капитала;
* страхование кредитов, выданных коммерческими банками зарубежным покупателям продукции, произведенной в Узбекистане;
* страхование от расторжения экспортного контракта;
* страхование авансового платежа;
* страхование краткосрочной дебиторской задолженности;
* страхование экспортного факторинга.

В дальнейшем, по мере формирования эффективного механизма краткосрочного финансирования экспортной деятельности предприятий, можно наладить механизм предоставления среднесрочных и долгосрочных кредитов, гарантий и инструментов страхования для осуществления инвестиционной деятельности за рубежом.

# **Заключение**

Финансовые инструменты стимулирования являются одним из наиболее распространенных инструментов поддержки и повышения конкурентоспособности экспорта зарубежных стран. Опыт США, Японии, Германии, Великобритании, Канады, Республики Корея, Турции и других успешно развивающихся стран свидетельствует о том, что финансовые инструменты являются наиболее действенной и эффективной формой стимулирования экспорта.

Необходимость финансовой поддержки экспорта возрастает в свете замедления темпов роста мировой торговли в последние годы (в 2015 году темп роста мировой торговли составил 2,7%, что более чем в два раза меньше среднего значения темпа роста мировой торговли за 90-е годы). Расширение доступа к финансовым инструментам стимулирования экспорта особенно актуально для малых и средних предприятий, испытывающих недостаток собственных средств для формирования оборотного капитала и осуществления инвестиций в развитие экспортных производств.

Потребности экспортеров Узбекистана во внешнем финансировании также велики. В этой связи актуальными остаются вопросы повышения эффективности финансового стимулирования экспорта на основе изучения передового зарубежного опыта и рассмотрения возможностей его адаптации к условиям Узбекистана.

Программа развития экспорта Узбекистана, направленная на повышение в его структуре доли готовой продукции с высокой добавленной стоимостью, должна быть основана на применении комплексного подхода, предусматривающего совершенствование налоговой политики, либерализацию внешнеторгового режима, расширение финансирования экспортеров, развитие транспортной инфраструктуры и повышение эффективности деятельности институтов содействия экспорту.

В настоящее время одним из основных инструментов стимулирования экспорта в Узбекистане является предоставление налоговых льгот экспортерам. Вместе с тем, сложившаяся высокая налоговая нагрузка в экономике и неравномерное ее распределение, особенности начисления и уплаты упрощенной и общеустановленной налоговой системы сдерживают развитие специализации и формирование цепочек добавленной стоимости, не способствуют укрупнению предприятий и достижению эффекта масштаба, что отрицательно влияет на конкурентоспособность производства и экспорта. По этой причине реформа системы налогообложения может стать важнейшим фактором повышения конкурентоспособности отечественных производителей и экспорта. Она должна включать: а) снижение налогового бремени, б) сокращение числа налогов за счет объединения налогов и других обязательных платежей, имеющих одинаковые объекты налогообложения, в) отмену обязательных отчислений с выручки, г) упразднение неэффективных льгот и более равномерное распределение налоговой нагрузки, д) совершенствование налогового администрирования, е) сокращение времени возврата НДС экспортерам, ж) введение дифференцированных ставок льгот по налогу на доход в зависимости от объемов экспорта, степени переработки экспортных товаров и от числа стран, в которые каждое предприятие отправляет экспорт. В перспективе целесообразно рассмотреть вопрос об установлении дифференцированных ставок НДС на экспортируемые товары в зависимости от степени их переработки. Полное освобождение от НДС экспорта готовых изделий с высокой добавленной стоимостью, частичное освобождение экспорта полуфабрикатов и уплата в полном объеме при экспорте сырьевых товаров может стать важным фактором стимулирования внутренней переработки сырьевых товаров и экспорта готовых изделий.

Другим важнейшим направлением совершенствования финансовой поддержки экспортеров может стать внедрение опыта зарубежных стран (США, Япония, Республика Корея, Турция и др.) частичное или полное возмещение таможенных платежей, уплаченных при импорте сырья, материалов и комплектующих, используемых в производстве экспортных товаров, что ведет к снижению их стоимости и повышению конкурентоспособности на внешних рынках. В дальнейшем, по мере возможности, в целях повышения конкурентоспособности готовых товаров отечественных производителей на высоко конкурентных внешних рынках, возможно предоставление дополнительных финансовых стимулов для развития экспорта в виде покрытия со стороны государства не менее 50% расходов экспортеров на аренду помещения для открытия магазинов за рубежом, рекламу, маркетинговые исследования, на участие в зарубежных выставках, конференциях, ярмарках и тренингах. Это позволит экспортерам снизить расходы на продвижение товаров на внешних рынках и использовать высвобожденные средства на повышение качества продукции.

Согласно результатам проведенного эмпирического исследования, увеличение объемов кредитования экспорта посредством более широкого применения современных инструментов торгового финансирования может стать важным фактором расширения объемов экспорта отечественной продукции на внешних рынках. В настоящее время предприятия республики испытывают значимые потребности в финансировании их деятельности со стороны коммерческих банков. Нехватка оборотных средств и ограниченный доступ к кредитным ресурсам, дороговизна кредитов и практическое отсутствие эффективных инструментов финансирования экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью выступают важными сдерживающими факторами роста экспорта.

По мере либерализации внешней торговли повышается актуальность оказания государственной финансовой поддержки при использовании экспортерами более рискованных форм платежа при экспорте. Во многих зарубежных странах официальная поддержка экспорта оказывается через ЭКА посредством использования различных инструментов торгового финансирования, направленных на хеджирование рисков, таких как страхование экспортных контрактов и предоставление гарантий платежа. Более широкое использование этих инструментов в Узбекистане позволит предприятиям выбирать наиболее приемлемые для них формы расчетов при экспорте, не неся при этом значительных затрат, связанных со смягчением рисков.

Для расширения объемов финансирования экспорта в Узбекистане целесообразно также более широкое применение такого инструмента мобилизации капитала, как экспортный факторинг. Он позволяет экспортерам сразу получить расчет за отгруженную продукцию и направлять средства на покупку сырья или другие нужды, что способствует ускорению оборачиваемости оборотных средств и, соответственно, увеличению производства экспортной продукции. В перспективе целесообразно создание условий для развития форфейтинговых операций, которые в настоящее время не применяются в Узбекистане.

Для более широкого применения в Узбекистане подобных сложных схем торгового финансирования необходимо осуществление комплекса мер, включающих:

* совершенствование законодательства: приведение национального законодательства, регулирующего проведение факторинговых операций, в соответствие с международными нормами и правилами;
* повышение квалификации банковских работников для более эффективного применения современных нетрадиционных инструментов торгового финансирования через привлечение иностранных специалистов в области международного факторинга;
* повышение уровня знаний и осведомленности предпринимателей по использованию факторинга в качестве формы финансирования экспортных операций через проведение тренингов и семинаров, а также создание специализированной литературы по торговому финансированию;
* расширение практики предоставления факторинговых услуг не только со стороны коммерческих банков, но и со стороны специализированных факторинговых компаний.

Важным направлением развития финансирования экспорта в Узбекистане может стать использование сравнительно нового нетрадиционного инструмента торгового финансирования – Supply Chain Finance, который имеет целый ряд преимуществ, как для покупателей, так и для поставщиков и банков.

Внедрение в практику Supply Chain Finance в Узбекистане требует разработки законодательных норм, регулирующих применение реверсивного факторинга и других инструментов финансирования цепей поставок; разработки и внедрения новейших информационных технологий, позволяющих связывать воедино покупателя, банка и поставщика; повышения степени информированности общества о возможностях использования современных нетрадиционных инструментов торгового финансирования. Кроме того, включение отечественных предприятий в глобальные цепочки создания добавленной стоимости (Global Value Chains) позволит использовать налаженные механизмы финансирования поставок в рамках этих цепей.

Как показывает опыт зарубежных стран, важнейшим косвенным инструментом стимулирования экспорта выступает государственного его страхование, который реализуется через Эксимбанки или экспортно-кредитные агентства.

Однако в Узбекистане спрос на страхование экспортных операций в Узбекистане относительно невелик, что объясняется преимущественным использованием экспортерами предоплаты как наименее рискованной формы расчетов по экспортным контрактам. Более того, большинство национальных страховщиков в силу недостатка платежеспособности и финансовой устойчивости отказываются принимать в свой страховой портфель крупные риски с высокой вероятностью реализации, какими в большинстве случаев являются экспортные кредиты.

Вместе с тем, в условиях снятия действовавших ограничений по формам расчетов при экспорте следует ожидать роста спроса со стороны предприятий-экспортеров на услуги по страхованию экспортных контрактов. При этом страховым компаниям необходимо не только расширить перечень услуг по страхованию экспорта, но и обеспечить дифференциацию существующих страховых программ по срокам и стоимости страхуемых контрактов в целях облегчения доступа к ним определенных групп клиентов, прежде всего, субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства. Это требует создания целостной системы страхования экспорта.

Для ускоренного развития экспортных производств, обеспечивающих глубокую переработку сырья и выпуск конкурентоспособной на внешних рынках готовой продукции, диверсификации структуры и географии экспорта может быть использован механизм предоставления официальной финансовой поддержки экспорта через специализированное экспортно-кредитное агентство. Институт, предоставляющий за счет средств государственного бюджета экспортные кредиты, гарантии и осуществляющий страхование экспортных контрактов, в Узбекистане может быть создан на основе объединения отдельных подразделений трех независимых структур, имеющих некоторые функции, схожие с функциями экспортно-кредитных агентств в зарубежных странах: Фонд поддержки экспорта субъектов малого и частного предпринимательства, Гарантийный фонд развития малого предпринимательства, Национальная компания экспортно-импортного страхования «Узбекинвест» и Национальный банк ВЭД Республики Узбекистан.

В дальнейшем, по мере формирования эффективного механизма краткосрочного финансирования экспортной деятельности предприятий, можно наладить механизм предоставления среднесрочных и долгосрочных кредитов, гарантий и инструментов страхования для осуществления инвестиционной деятельности за рубежом.

# **Приложения**

***Приложение 1***

**Государственные программы помощи экспортерам Турции**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Название программы*** | ***Цели и получатели*** | ***Форма поддержки*** | ***Институт поддержки*** |
| **Участие в международных выставках и ярмарках** | - содействие участию в зарубежных выставках и ярмарках;  - экспортеры-производители и отраслевые внешнеторговые компании | - покрытие 50% расходов (участие в местных выставках);  - покрытие 50% расходов на аренду стенда и 50% транспортных расходов (индивидуальное участие). | Союзы экспортеров |
| **Открытие магазинов за рубежом** | - помощь компаниям, открывающим магазины за рубежом;  - компании-производители и отраслевые внешнеторговые компании | - покрытие 50% расходов на рекламу, аренду, приобретение офисного инвентаря и оформление. | Союзы экспортеров |
| **Маркетинговые исследования и содействие выходу на новые рынки** | - продвижение на новые экспортные рынки и увеличение доли на традиционных рынках;  - компании и институты содействия (Союзы экспортеров, ТПП, промышленные зоны, отраслевые ассоциации, отраслевые внешнеторговые компании) | - маркетинговые исследования (70%);  - покупка маркетинговых исследований (60%);  - участие в отраслевых торговых миссиях за рубежом (50%);  - создание B2B вебсайтов (70%). | Министерство экономики |
| **Поощрение дизайнеров** | Содействие деятельности дизайнерских компаний за рубежом | - покрытие 50% расходов на консультации, аренду, рекламу, сертификацию и расходов на регистрацию торговых марок. | Союзы экспортеров и Министерство торговли |
| **Содействие деятельности по оказанию технических консультаций за рубежом** | Стимулирование зарубежной деятельности компаний, предоставляющих технические консультации | Покрытие не менее 50% расходов на аренду, рекламу, маркетинговые исследования, расходов на участие в выставках, конференциях, ярмарках, тренингах | Министерство экономики |

***Приложение 2***

**Особенности функционирования Эксимбанков в отдельных странах**

***Экспортно-импортный банк (Эксимбанк) США***

Эксимбанк США (создан в 1934 году) является официальным экспортным кредитным агентством США. Эксимбанк является независимым, самообеспечивающимся агентством исполнительной власти с миссией поддержки американских рабочих мест через стимулирование развития экспорта товаров и услуг[[61]](#footnote-61).

Эксимбанк предоставляет различные инструменты официальной финансовой поддержки экспорта для повышения конкурентоспособности американских экспортеров на глобальном рынке. Эти инструменты включают прямое кредитование, выдачу кредитов на пополнение оборотного капитала, страхование экспортных кредитов, гарантирование кредитов коммерческих банков, проектное финансирование, гарантирование финансового лизинга. Общий объем финансовых трансакций Эксимбанка составил 10131 млн. долл. США в 2015 году, при этом доля средне- и долгосрочных гарантий составила 56,8%, а доля краткосрочного страхования – 36,6% от общего объема операций (табл. 1).

*Таблица 1*

**Финансовые операции Эксимбанка США по видам в 2015 году[[62]](#footnote-62)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Вид финансовой операции*** | ***Объем, млн. долл. США*** | ***Доля в общем объеме, %*** |
| Гарантии на оборотный капитал | 634 | 6,3 |
| Краткосрочное страхование | 3706 | 36,6 |
| Долгосрочное страхование | 29 | 0,3 |
| Средне- и долгосрочные гарантии | 5756 | 56,8 |
| Кредиты на пополнение оборотного капитала | 9 | 0,1 |
| **Всего** | **10134** | **100** |

* *Гарантирование кредитов на пополнение оборотного капитала.*

Вследствие более высокого уровня риска коммерческие банки часто отказывают в предоставлении кредитов на пополнение оборотного капитала производителям-экспортерам. Через механизм гарантирования таких кредитов Эксимбанк берет на себя часть рисков финансирования зарубежных продаж предприятий. Эксимбанк обеспечивает до 90% гарантий на возврат кредитов на пополнение оборотного капитала банку экспортера. При этом Эксимбанк не замещает коммерческие банки, он лишь гарантирует их кредиты для увеличения объемов финансирования экспортеров.

Экспортеры могут использовать гарантии Эксимбанка на пополнение оборотного капитала для оплаты стоимости материалов, оборудования, частей и компонентов, заработной платы работников, вовлеченных в процесс производства экспортных товаров; покупки готовых американских товаров для экспорта; выставления аккредитивов в качестве залога или гарантии выполнения обязательств или оплаты платежа[[63]](#footnote-63).

* *Страхование экспортных кредитов.*

Экспортное страхование защищает от риска неплатежа и страхует экспортные операции от коммерческих и политических рисков. Страхование Эксимбанка может охватывать весь экспортный портфель предприятия, всех зарубежных покупателей или только одно зарубежного партнера. Страхование экспортных кредитов дает значительные преимущества экспортерам в виде: защиты против риска неплатежа, предоставляя до 95% страхового покрытия коммерческих и политических рисков экспортёров товаров и услуг; расширения доступа к кредитам на пополнение оборотного капитала через страхование экспортной выручки предприятий; расширение кредитов зарубежным покупателям посредством предоставления им более выгодных условий платежа за товары и услуги (вместо предоплаты или аккредитива).

* *Проектное финансирование.*

Эксимбанк предоставляет гибкие схемы проектного финансирования для зарубежных покупателей. Финансовая поддержка банка охватывает такие отрасли экономики, как альтернативные источники энергии, технологии, телекоммуникации, инфраструктура и глобальная энергетика. В зависимости от проекта сроки возврата могут варьировать от 12 до 18 лет.

* *Финансирование транспорта.*

Эксимбанк финансирует экспорт новых и подержанных самолетов, вертолетов, локомотивов и других транспортных средств. Банк гарантирует кредиты коммерческих банков, выданных для финансирования экспорта этих товаров.

* *Финансирование зарубежных потребителей.*

В отдельных случаях с целью защиты экспортных продаж, зарубежные потребители требуют пакет долгосрочного финансирования. Эксимбанк обеспечивает им поддержку через гарантирование или страхование экспортных кредитов коммерческих банков, а также через прямое кредитование зарубежных импортеров на срок до 18 лет.

***Японский банк международного сотрудничества (JBIC)***

JBIC – финансовый институт, полностью принадлежащий японскому правительству, основной целью которого является вклад в развитие экономики Японии и международной экономики и общества через осуществление финансовых операций в следующих областях[[64]](#footnote-64):

* содействие деятельности за рубежом и обеспечение ресурсов, которые важны для Японии;
* поддержание и повышение международной конкурентоспособности японской промышленности;
* продвижение зарубежного бизнеса, имеющего целью сохранение глобальной окружающей среды, в том числе предотвращение глобального потепления;
* предотвращение нарушений международного финансового порядка или принятие соответствующих мер в отношении убытков, вызванных такими нарушениями.

В 2015 году общий объем выданных кредитов, гарантий и долевого участия JBIC составил 2397,4 млрд. йен. При этом в общем объеме обязательств JBIC в 2015 году наибольший удельный вес заняли кредиты на зарубежные инвестиции (78%), а доля экспортных кредитов составила только 6% (рис. 1).



**Рис. 1. Распределение обязательств JBIC по целям использования в 2015 году, %[[65]](#footnote-65)**

*Экспортные кредиты* предоставляются JBIC зарубежным импортерам и их финансовым учреждениям для поддержки экспорта японских машин, оборудования и технологий в развивающиеся страны. Сроки и условия экспортных кредитов определяются в соответствие с Соглашением ОЭСР (0,66% на срок до 5 лет, 0,66% на срок от 5 до 8,5 лет, 0,63% на срок более 8,5 лет). Сумма кредита не должна превышать стоимости экспортного контракта или контракта на техническое обслуживание и исключает первоначальный взнос (60% кредита обеспечивается JBIC). Местные расходы могут быть покрыты при условии, что сумма находится в пределах объема, предписанного ОЭСР.

Распределение суммы выданных в 2015 году экспортных кредитов по отраслям было следующим: перевозка – 24%, электрические машины – 32%, телекоммуникационное оборудование – 5%, промышленные машины и оборудование – 38%, гражданское строительство и подрядные работы – 9%, химические средства – 29%.[[66]](#footnote-66)

JBIC оказывает поддержку экспортерам через *предоставление гарантий* для кредитов частных финансовых учреждений, облигаций, выпущенных правительствами развивающихся стран, или зарубежными японскими компаниями, а также для операций валютного свопа. JBIC также перестраховывает гарантии экспортных кредитных агентств других стран через многосторонние схемы взаимных гарантий, что позволяет оказывать гибкую поддержку крупных экспортных проектов японских компаний, осуществляющих совместный экспорт с зарубежными партнерами.

JBIC оказывает финансовую поддержку японским МСП через предоставление им совместно с частными финансовыми учреждениями долгосрочного кредитования зарубежных инвестиций и экспорта. В 2015 году общий объем кредитной поддержки МСП составил 42,9 млрд. йен[[67]](#footnote-67).

***KfWIPEX-BankГермании***

KfW IPEX-Банк Германии отвечает за экспортное и проектное финансирование бизнеса в рамках деятельности группы KfW. Задачей банка является поддержка интернационализации немецких и других европейских компаний через направление средне- и долгосрочного финансирования в ключевые отрасли промышленности, инфраструктурные проекты и проекты, направленные на охрану окружающей среды. KfW IPEX-Bank осуществляет финансирование крупных проектов, кредитуя их совместно с другими коммерческими банками. Основными клиентами банка являются средние предприятия и крупные корпорации. Кредиты банка направлены на развитие экспорта отраслей, имеющих ключевое значение для немецкой и европейской экономики: автомобилестроение и машиностроение, розничная торговля и фармацевтика, химическая промышленность, здравоохранение и телекоммуникации, транспортная инфраструктура, социальная сфера, высокотехнологичные отрасли. Общий объем кредитования экспорта и проектного финансирования бизнеса со стороны KfW достиг 20,2 млрд. евро в 2015 году[[68]](#footnote-68).

KfWIPEX-Банком также осуществляется кредитование по Программе финансирования экспорта ERP, стимулирующей немецкий экспорт в развивающиеся страны. В рамках программы кредиты CIRR[[69]](#footnote-69), предоставленные банками, рефинансируются из средств Специального фонда ERP ФРГ. В рамках действия программы группа KfW выступает в качестве уполномоченного банка правительства Германии, а KfW IPEX-Банк – ее администратора. Кредиты предоставляются на срок более 4 лет, сумма кредита ограничена 85% стоимости экспортного контракта, его максимальный размер составляет 85 млн. евро. Погашение обычно производится равными, последовательными полугодовыми платежами, начинающимися не позднее шести месяцев после получения кредита.

***Экпортно-импортный банк Республики Корея***

Созданный в 1976 году, Эксимбанк Кореи является официальным ЭКА, обеспечивающим комплексные программы экспортного кредитования и гарантирования для поддержки внешнеэкономической деятельности корейских предприятий. Основными услугами Эксимбанка являются финансирование экспорта, торговое финансирование и гарантирование. Кроме того, Банк несет ответственность за функционирование двух государственных фондов: Фонда сотрудничества по экономическому развитию (EDCF) и Корейской программы по официальной помощи развитию (ODA).

Виды экспортных кредитов Эксимбанка Кореи:

* *кредиты на стимулирование экспорта* – поддерживают корейские компании, которые планируют заняться экспортной деятельностью или расширить производственные мощности для увеличения экспорта.
* *кредиты на рост экспорта* – направлены на расширение объемов экспорта.
* *кредиты на экспортные проекты* – направлены на обеспечение корейских экспортеров оборотным капиталом, необходимым для реализации их экспортных контрактов.
* *кредиты на упрощение экспортных процедур* – предоставляются предприятиям (включая зарубежных импортеров), которые вносят вклад в экспортные трансакции.
* *межбанковские экспортные кредиты* – кредиты, предоставляемые зарубежным банкам, которые кредитуют импортеров корейских товаров и услуг с целью финансирования их платежей корейским экспортерам.

***Эксимбанк Китая***

Эксимбанк Китая был создан в 1994 году с целью продвижения экспорта китайской механической и электронной продукции и высокотехнологичных товаров на зарубежные рынки, для поддержки китайских производителей, имеющих сравнительное преимущество в экспортных операциях, для развития и укрепления отношений с зарубежными странами и для углубления зарубежного экономического и технологического сотрудничества и обмена[[70]](#footnote-70).

Спектр услуг Эксимбанка Китая охватывает: кредитование экспорта и импорта, кредиты для оффшорных компаний и зарубежных инвестиций, выдача льготных кредитов правительства Китая, предоставление международных гарантий, выдача кредитов зарубежных правительств и международных финансовых институтов, услуги по международным расчетам и управлению депозитными средствами корпораций в рамках кредитных обязательств, увеличение фондов через инвестирование в местные и зарубежные финансовые рынки, международные услуги межбанковского кредитования, организация или участие в международных и внутренних синдицированных кредитах, операции с иностранной валютой, анализ кредитной истории, оценка и консультации по банковским операциям.

Кредиты на внешнюю торговлю Эксимбанка Китая включают кредиты на экспорт и импорт товаров, услуг, технологий. Кроме этого финансирование экспорта китайский компаний осуществляется с помощью кредитов для обеспечения большей открытости бизнеса, направленных на повышение их экспортных и импортных возможностей. Эксимбанк также занимается предоставлением льготных кредитов китайского правительства и преференциальных кредитов импортерам в рамках действия соглашений о стратегическом сотрудничестве между Китаем и другими развивающимися странами.

*Таблица 2*

**Объемы предоставленных Эксимбанком торговых кредитов в 2015 году[[71]](#footnote-71)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Виды кредитов** | **Объем кредитов,**  **100 млн. юаней** | **Доля в общем объеме кредитования, %** |
| **Кредиты на торговлю товарами** | **8634,45** | **96,9** |
| *Кредиты на экспорт товаров* | *3486,20* | *39,1* |
| Кредиты импортерам | 2382,52 | 26,7 |
| Кредиты экспортерам | 667,80 | 7,5 |
| Торговое финансирование | 435,88 | 4,9 |
| *Кредиты на импорт товаров* | *5148,25* | *57,8* |
| **Кредиты на торговлю услугами** | **279,42** | **3,1** |
| *Кредиты на экспорт услуг* | *196,26* | *2,2* |
| Кредиты импортерам | 40,71 | 0,5 |
| Кредиты экспортерам | 3,49 | 0,0 |
| Торговое финансирование | 152,06 | 1,7 |
| *Кредиты на импорт услуг* | *83,17* | *0,9* |
| **Кредиты на внешнюю торговлю** | **8913,87** | **100,0** |

В общем объеме кредитов на внешнюю торговлю, кредиты на торговлю товарами составили 96,9%, в то время как кредиты на торговлю услугами всего 3,1% (табл. 2). При этом доля кредитов, предоставленных на импорт товаров (59,6%), была больше, чем доля кредитов, выданных для экспорта товаров (40,4%), а в случае с торговлей услугами наблюдалась обратная ситуация (29,8% и 70,2% соответственно). В структуре кредитов экспортерам наибольший удельный вес занимали «связанные» кредиты импортерам (68,3%), а доля кредитов, выданных непосредственно экспортерам, составила 19,1%. В структуре кредитов, предоставленных на экспорт услуг, наибольший удельный вес приходился на постэкспортное финансирование (77,5%).

***Приложение 3***

**Институты страхования экспорта в отдельных странах**

***EulerHermesGroup Германии***

EulerHermesGroup является мировым лидером в области страхования торговых кредитов. Группа осуществляет краткосрочное и долгосрочное страхование экспортных кредитов, отвечающее потребностям как МСП, так и крупных корпораций. Для обслуживания МНК (имеющим филиалы в двух или более странах и консолидированный оборот в 500 млн. евро) группа создала в 2008 году дочернюю компанию Euler Hermes World Agency, которая предоставляет ряд специализированных услуг по оптимизации управлением дебиторской задолженностью и страхованию от коммерческих и политических рисков. В 2016 году общий объём услуг по страхованию кредитов группы Euler Hermes составил 2193,8 млн. евро.[[72]](#footnote-72)

Немецкое правительство предоставляет гарантии на экспортные кредиты немецких фирм, занятых в определенных секторах экономики (Hermes Guarantees). Гарантии выдаются от имени Федерального правительства Германии консорциумом, в состав которого входят компании Price Water house Coopers-AG и Hermes-Kreditversicherungs-AG. Прибыли или убытки, полученные консорциумом, непосредственно включаются в федеральный бюджет Германии.

Немецкая система гарантий предоставляет три типа инструментов. Наиболее важным, как по охвату экспортеров, так и по гарантированным объемам экспорта является финансовый инструмент, называемый «Einzeldeckungen» (EZD). Эти гарантии выдаются определенным проектам, предусматривающим экспорт товаров и услуг на конкретные рынки и отдельным импортерам. Второй по значению инструмент – «Ausfuhrpauschalgewährleistungen» (APG) – охватывает несколько импортеров, находящихся на разных рынках. Третий инструмент, возобновляемые гарантии, имеет небольшое значение, поскольку составляет менее 2% всех предоставляемых гарантий.

Эмпирическое исследование влияния гарантий Hermes на объемы немецкого экспорта показало устойчивую положительную связь между этими переменными. Так, согласно результатам исследования, увеличение государственных гарантий на 1% повышает немецкий экспорт в среднем на 0,012%. При этом положительный эффект гарантирования экспортных кредитов выше на рынках с более низким уровнем дохода и относительно не развитыми финансовыми институтами (увеличение государственных гарантий на 1% повышает экспорт страны с высоким уровнем дохода на 1,2%, страны с доходом выше среднего – на 1,3% и страны с низким уровнем дохода – на 1,4%) и в секторах, которые больше зависят от внешнего финансирования (авиация, судостроение, транспорт).[[73]](#footnote-73)

***Экспортное и инвестиционное страхование Nippon (NEXI) в Японии***

Государственный финансовый институт по экспортному и инвестиционному страхованию NEXI был создан в 2001 году с целью обеспечения экспортного и инвестиционного страхования для защиты бизнеса Японии от рисков осуществления зарубежных трансакций, которое не может быть предоставлено частными страховыми фирмами[[74]](#footnote-74). NEXI покрывает риски, предшествующие отгрузке товаров и риски, возникающие после отгрузки товаров (не получение платежей по контракту, проблемы с возвратом кредитов), а также риски инвестирования за рубежом, связанные с прекращением деятельности совместных предприятий. NEXI предоставляет следующие виды страхования экспортерам:

* *Страхование экспортных кредитов.*

Страхование покрывает риски японских экспортных компаний, осуществляющих экспорт, торговое посредничество или обеспечивающих техническое сотрудничество (строительные работы), в следующих размерах:

* предотгрузочное страхование: 60-95% политических рисков и 60-80% коммерческих рисков;
* постотгрузочное страхование: 97,5% политических рисков и 90% коммерческих рисков.
* *Страхование кредитов импортерам.*

Страхование покрывает убытки финансовых институтов Японии, возникающие в результате неплатежей по кредитам, выданным зарубежным компаниям или банкам для оплаты товаров, экспортированным из Японии (связанные кредиты), в размере 100% политических рисков и 95% коммерческих рисков.

В 2015 году общий объем гарантированной суммы по всем видам страхования составил 7832,5 млрд. йен (табл. 1). В общем объеме страховой поддержки экспорта 78,8% составили гарантированные выплаты по страхованию экспортных кредитов, 6,3% − выплаты по страхованию связанных кредитов, 7,3% выплат было осуществлено по страхованию инвестиций за рубежом и всего 0,1% направлено на страховое покрытие экспортных кредитов МСП.

*Таблица 1*

**Объем гарантированной суммы по видам страхования за 2013-2015 годы, млрд. йен[[75]](#footnote-75)**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Виды страхования** | **2013** | **2014** | **2015** |
| Страхование экспортных кредитов | 6849,3 | 6965,3 | 6169,7 |
| Страхование кредитов импортерам | 193,8 | 286,3 | 489,8 |
| Страхование зарубежных инвестиций | 611,7 | 471,5 | 571,9 |
| Страхование кредитов за рубежом | 706,0 | 2173,1 | 437,3 |
| Страхование экспортных кредитов для МСП | 2,7 | 4,3 | 9,2 |
| Другие виды страхования | 153,7 | 264,4 | 154,6 |
| **Общий объем** | **8517,2** | **10164,9** | **7832,5** |

***Корейская корпорация страхования торговли (K-sure)***

K-Sureбыла учреждена в 1992 году при Министерстве торговли, промышленности и энергетики (MOTIE) в соотвествие с Актом о страховании торговли. Основной задачей K-Sure является повышение конкурентоспособности национальной экономики Кореи путем стимулирования внешней торговли и зарубежных инвестиций.

ФункцииK-Sure:

• страхование торговли от рисков, связанных с экспортом и импортом товаров, услуг, осуществлением зарубежных инвестиций, управление валютным риском;

• предоставление кредитных информационных услуг, в том числе управление кредитами и взыскание долгов, включая дебиторскую задолженность корейских предприятий;

• обеспечение страхования из средств «Фонда страхования торговли».

В 2015 году K-Sure обеспечила страховую поддержку внешней торговли в объеме 168,1 трлн. вон, из который 41,7 трлн. вон (24,8%) было направлено на поддержку экспорта МСП через предоставление таких финансовых инструментов.[[76]](#footnote-76)

*Программа краткосрочного экспортного кредитования*

В рамках действия программы покрываются потери экспортеров или финансовых институтов, которые не в состоянии получить валютные поступления от импортеров (банки-эмитенты в случае операций с аккредитивами) от экспортных операций с периодом оплаты до двух лет. Покрываемые риски включают коммерческие риски (отмена экспортного контракта, банкротство, неисполнение обязательств или отказ в платеже) и политические риски (война, восстание, неконвертируемость валюты и др.).В 2015 году объем предоставленной страховой поддержки в рамках данной программы составил 148 трлн. вон.[[77]](#footnote-77)

*Программа среднесрочного и долгосрочного экспортного кредитования*

Инструменты программы можно разделить на две категории: финансовые и нефинансовые продукты страхового покрытия. Финансовые продукты включают в себя страхование экспортных кредитов, страхование финансирования зарубежного бизнеса, страхование экспортных облигаций и страхование от рисков изменения процентных ставок. Они используются для поддержки кредитования при экспорте инвестиционных товаров или ведения бизнеса за рубежом. Вторая категория - это нефинансовые, используемые для покрытия рисков экспортной дебиторской задолженности и заграничных инвестиций. Они включают в себя страхование строительных работ за рубежом, страхование иностранных инвестиций и страхование кредитования экспорта услуг. В 2015 году объем предоставленной страховой поддержки в рамках данной программы составил 61,7 трлн. вон.[[78]](#footnote-78)

Корпорацией K-Sure также предоставляется широкий спектр инструментов предэкспортного и постэкспортного гарантирования кредитов экспортерам.

***Корпорация экспортного и кредитного страхования Китая (Sinosure)***

Sinosure была создана в 2001 году путем объединения подразделений по страхованию экспортных кредитов Эксимбанка и Народной страховой компании Китая с целью стимулирования развития экспорта и зарубежного инвестирования. В рамках проводимой правительством Китая внешнеторговой, промышленной, фискальной и монетарной политики Sinosure уполномочено оказывать содействие экспорту товаров, технологий и услуг, в особенности высокотехнологичных капитальных товаров с высокой добавленной стоимостью, и стимулировать зарубежные инвестиции национальных предприятий с помощью средств страхования экспортных кредитов от риска неплатежа. Основными услугами Sinosure являются страхование краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных кредитов, страхование зарубежных инвестиций, предоставление гарантий, управление дебиторской задолженностью предприятий, взыскание долгов, факторинговые услуги, консультации по вопросам кредитного риска и др. К концу 2015 года Sinosure оказала страховую поддержку экспорту, внутренней торговле и инвестициям в общем объеме 2,8 трлн. долл. США. Деятельность корпорации охватила тысячи экспортеров, связанных с экспортом высокотехнологичной продукции, оборудования, зарубежных контрактов по предоставлению инжиниринговых услуг. В 2015 году Sinosure содействовала кредитованию на сумму 2,7 трлн. юаней со стороны 233 банков[[79]](#footnote-79).

***Приложение 4***

**Сравнительный анализ форм финансирования экспорта**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Форма платежа*** | ***Применение*** | ***Риски*** | ***Преимущества*** | ***Недостатки*** |
| **Предоплата** | Используется при высоком уровне экспортного риска | Бремя риска практически полностью перекладывается на импортера | - оплата производится до отгрузки товара;  - устраняет риск неплатежа. | - возможность потери потенциального покупателя. |
| **Аккредитив** | Используется при недавно установленных торговых отношениях при высоком кредитном рейтинге банка покупателя | Риск равномерно распределяется между покупателем и продавцом | - оплата производится после отгрузки товаров;  - различные варианты оплаты, финансирования и смягчения рисков. | - сложный и трудоемкий процесс получения аккредитива;  - относительно дорогой способ финансирования. |
| **Инкассо** | Используется при доверительных торговых отношения и стабильных экспортных рынках | Экспортер испытывает больший уровень риска, чем при аккредитиве | - помощь банка в получении платежа;  - процесс более легкий, быстрый и менее дорогостоящий по сравнению с аккредитивом. | - роль банка ограничена и он не гарантирует отплату;  - банк не проверяет правильность оформления документов. |
| **Открытый счет** | Используется при длительных доверительных отношениях между партнерами по торговле и высоко конкурентных рынках для привлечения покупателей | Высокая степень риска неплатежа для экспортера | - повышается конкурентоспособность на глобальных рынках;  - устанавливается и поддерживается успешное торговое сотрудничество. | - высока вероятность риска неплатежа;  - дополнительные расходы, связанные со снижением уровня риска. |
| **Финансирование оборотного капитала при экспорте** | Используется для покупки сырья, материалов, оборудования для исполнения заказа на экспорт | Без принятия мер по минимизации риска экспортер испытывает высокий риск неплатежа | - возможность выполнить заказ на экспорт;  - возможность предложить открытый счет в качестве формы расчета. | - сложности с получением финансирования;  - дополнительные расходы для смягчения рисков. |
| **Страхование экспортного кредита** | Рекомендуется использование наряду с открытым счетом и финансированием оборотного капитала | Экспортер снижает уровень риска | - снижение уровня риска неплатежа со стороны импортера;  - возможность использования открытого счета. | - расходы, связанные с получением страховки;  - страховое покрытие обычно составляет менее 100% рисков. |
| **Экспортный факторинг** | Применяется в целях:  - обеспечения гибкости продаж на условиях открытого счета;  - избегания любых кредитных потерь;  - для передачи функций кредитования и требования платежа. | Риски при экспорте устраняются | - устраняет риск неплатежа со стороны импортеров;  - максимизирует поток наличных денег. | - более дорогостоящий инструмент, чем страхование экспортного кредита;  - не имеет широкого применения в развивающихся странах. |
| **Форфейтинг** | Применяется при экспорте капитальных товаров, сырья и крупных проектов при среднесрочном кредитовании (от 180 дней до 7 лет) | Риски при экспорте устраняются | - устраняет риск неплатежа со стороны импортеров;  - большие возможности применения на развивающихся рынках. | - издержки не могут превышать объема финансирования коммерческими банками;  - ограниченные сроки финансирования. |

***Приложение 5***

**Условия предоставления кредитов коммерческими банками Узбекистана**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Название банка** | **Цель кредита** | **Срок кредита** | **Процентная ставка по кредиту** | **Обеспечение по кредиту** | **Комиссия за оформление кредита** |
| **Капиталбанк** | Пополнение оборотных средств для производства или предоставления услуг | До 12 месяцев | От 19% годовых | Залог имущества в размере 125% от суммы кредита:   * недвижимость; * автотранспорт; * депозит в иностранной валюте; * спецтехника; * оборудование; * иное ликвидное имущество. | Разовая комиссия за менеджмент в размере 0,5% от суммы кредита |
| **InFinBank** | Пополнение оборотного капитала | До 1,5 года | От 14-22% годовых | Залоговое обеспечение в размере 125% от суммы кредита |  |
| **Ипакйули банк** | Пополнение оборотного капитала: накопление производственных запасов, других товарно-материальных ценностей, осуществление производственных, административных и прочих затрат) | До 18 месяцев | Кредиты в национальной валюте от 14 до 22% годовых,  Кредиты в иностранной валюте от 10 до 15% годовых | Залог имущества:   * недвижимость; * автотранспорт; * депозит; * спецтехника; * оборудование; * иное ликвидное имущество; * поручительство третьих лиц. |  |
| **Азия Альянс банк** | Пополнение оборотных средств (приобретение сырья, материалов, товарно-материальных ценностей, закуп товаров, оплата услуг и работ, оплата таможенных платежей и др.) | * для субъектов малого бизнеса – до 18 месяцев; * для крупных предприятий – до 12 месяцев. | 22% годовых | Ликвидное обеспечение, удовлетворяющее банк, в размере не менее 125% от суммы кредита |  |
| **KDB Bank Узбекистан** | Пополнение оборотных средств | До 1 года | Кредиты в иностранной валюте – от 8 до 12%;  Кредиты в национальной валюте – от 14-20% годовых | Ликвидное обеспечение, удовлетворяющее банк, в размере не менее 125% от суммы кредита |  |
| **Ипотека банк** | Пополнение оборотных средств на производство и оказание услуг | До 18 месяцев | В зависимости от цели проекта | * залог имущества или ценных бумаг; * гарантия банка или страховой организации; * гарантия третьего лица; * страховой полис страховой компании о страховании риска непогашения полученного кредита. | 0,1-1% от суммы кредита, минимальный размер 100 тыс. сум. |
| **Равнак банк** | Пополнение оборотного капитала:   * покупка сырья и материалов; * покупка товаров для реализации; * сезонные и другие временные запасы товарно-материальных ценностей; * сезонные затраты, связанные с производством и заготовкой продукции; * расчеты с поставщиками продукции, другие потребности, связанные с расчетами. | * для субъектов малого бизнеса – до 18 месяцев; * для крупных предприятий – до 12 месяцев. | В зависимости от срока кредита | Залоговое обеспечение в размере 125% от суммы кредита. В качестве обеспечения может быть выставлено:   * залог денежных средств; * залог транспортных средств, недвижимости и прочего имущества; * страховой полис; * поручительство третьих лиц. |  |
| **Ориент финанс банк** | Кредиты на пополнение оборотных средств, необходимых для покупки сырья и материалов, полуфабрикатов и других производственных запасов | * для субъектов малого бизнеса – до 18 месяцев; * для крупных предприятий – до 12 месяцев. | В зависимости от срока кредита | Залог имущества, в т.ч. личного и третьих лиц, как юридических лиц, так и физических лиц:   * недвижимость; * автотранспорт; * депозит в национальной или иностранной валюте; * спецтехника; * иное ликвидное имущество. | Комиссия за рассмотрение проекта в размере 0,5% от суммы кредита |
| **Асака банк** | Пополнение оборотных средств для расширения и развития бизнеса | До 18 месяцев | От 14% годовых и выше | Залоговое обеспечение в размере 125% от суммы кредита. |  |

Источник: официальные сайты коммерческих банков Республики Узбекистан.

***Приложение 6***

**Документы, предоставляемые в банк для оформления кредитной заявки**

#### *Для рассмотрения кредитной заявки необходимо предоставить следующие документы:*

* заявление, подписанное заемщиком, содержащее описание цели, сумму, время использования кредита и, в случае обеспеченного кредита, описание предмета залога;
* учредительные документы заемщика (устав (заверенный нотариально) или патент ит.д.);
* бизнес-план с обязательным указанием прогноза денежных поступлений на банковский счет заемщика (денежного потока);
* документы, подтверждающие право лица подписывать кредитный договор от имени заемщика, в случае, если лицо является представителем заемщика, образцы подписей;
* бухгалтерский отчет, подписанный заемщиком предприятия, подтвержденный налоговой инспекцией, за последний год в разрезе кварталов в следующем составе: баланс — форма № 1, отчет о финансовых результатах и их использовании — форма № 2, расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности — форма N2а, а также актов сверки на задолженность свыше 90 дней (за исключением дехканских хозяйств);
* договоры или контракты для закупки и сбыта товаров (для договоров и контрактов, превышающих 200 минимальных окладов, юридическое заключение со стороны юриста или адвоката с соответствующей печатью.)

#### Если кредит обеспечен залогом имущества, то клиент предоставляет следующую дополнительную документацию:

* Копия техпаспорта автомобиля или оборудования;
* Оценка имущества со стороны консалтинговой компании, фирмы и т.д. прошедшие регистрацию и получившие лицензию со стороны Госкомимущества для осуществления оценочной деятельности. Если в залог предоставляется автомашина то со стороны ОАО «Автотеххизмат».
* договор страхования заложенного имущества и страховой полис по этому договору;
* свидетельство о государственной регистрации договора залога в органах гос. кадастра либо отметку в установленной форме, подтверждающую государственную регистрацию в органах гос. кадастра или в Региональном ГосГАИ, проставленную в договоре залога;
* документы, подтверждающие цену продажи предмета залога, если кредит был предоставлен с целью финансирования его приобретения (Пункт в редакции Постановления ЦБ, зарегистрированного МЮ 27.02.2001 г. N 906–1).

В случаях, предусмотренных законодательством Республики Узбекистан, договор о залоге должен содержать отметку, подтверждающую государственную регистрацию или Региональном ГосГАИ в соответствующей организации.

Дела по кредитам, предоставленным для приобретения движимого имущества, которое в соответствии с договором о залоге становится предметом залога после передачи права собственности заемщику, должны содержать документы, подтверждающие цену продажи данного имущества и размер денежных средств, на которое такое имущество было застраховано.

#### Если заявка подана для рассмотрения с целью получения кредита финансирования строительства, реконструкции или ремонта недвижимости, клиент должен предоставить следующую документацию:

a) Выбор отвода земельного участка (решение хокимията на строительство);   
б) Проектно-сметную документацию,   
в) Адресный список стройки,   
г) Титульный список,   
д) Разрешение инспекции Госархстройнадзора,   
е) Экспертное заключение независимой экспертной комиссии и экологическая экспертиза,   
ж) Договор страхования строительных рисков,   
з) Договор или контракт между (генподрядчиком и заказчиком).

#### Если кредит гарантируется другим лицом, клиент должен представить следующую дополнительную документацию:

* Договор о поручительстве;
* Заключение аудиторов, подтверждающее удовлетворительное финансовое положение гаранта (поручителя);
* Документы, подтверждающие право лица на подписание договора (обязательства) от имени гаранта (поручителя). (Карточка образца подписей)
* Справка с банка поручителя, выданная поручителю о финансовом состоянии расчётного счета (наличие денежных средств на счете), картотеки-2 и ссудной задолженности.
* Если ОА, СП, ООО — протокол общего собрания акционеров о решении выступить поручителем, ЗАО — протокол общего собрания учредителей о согласии выступить поручителем.
* Устав поручителя (заверенный нотариально).
* Учредительный договор поручителя (заверенный нотариально).
* Бухгалтерский отчет, подписанный заемщиком предприятия, **подтвержденный налоговой инспекцией**, за последний год в разрезе кварталов в следующем составе: баланс — форма № 1, отчет о финансовых результатах и их использовании — форма № 2, расшифровка дебиторской и кредиторской задолженности форма N 2а, а также акты-сверки на задолженность свыше 90 дней.

#### *Приложение 7*

**Условия предоставления факторинговых услуг коммерческими банками Узбекистана**

**Факторинг** – это вид банковской услуги по финансированию Поставщиков под уступку ими Банку права получения платежа по акцептованным, но неоплаченным Плательщиками, платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы или оказанные услуги, без права регресса (без предъявления Банком Поставщику обратного требования о возмещении уплаченной ему суммы по факторинговой операции).

Порядок проведения факторинговых услуг регулируется «Положением о порядке проведения факторинговых операций на территории Республики Узбекистан», утвержденным Центральным банком Республики Узбекистан и зарегистрированным Министерством юстиции Республики Узбекистан за № 953 от 03.08.2000 г. с дополнениями и изменениями от 21.05.2012 г. и 07.10.2014 г.

**Факторинговые услуги** оказываются Поставщикам, имеющим в Банке основной депозитный счет до востребования. У плательщика должны отсутствовать просроченная кредиторская задолженность, убытки, неликвидный баланс, факт признания его неплатежеспособным.  
**Основные условия:**

Срок факторинга – не более 90 дней.

Дисконт по факторингу - (разница между суммой, переведенной банком Поставщику и номинальной суммой платежного требования, выставляемого Плательщику) – 10-20% или устанавливается расчетным путем исходя из размера основного обязательства, процентной ставки и периода, в течение которого планируется взыскание средств (период, используемый для расчета дисконта).

**Перечень документов для получения факторинга:**

* заявка на проведение факторинговой операции;
* копия оформленного в установленном порядке и подписанного Поставщиком и Плательщиком договора о купле-продаже (выполнении работ, оказании услуг), который сверяется с оригиналом. В договоре обязательно наличие срока или периода платежа;
* копии документов, подтверждающих факт и отражающих дату отпуска материальных ценностей (выполнение работ, оказание услуг), таких как товарно-транспортные накладные, доверенности, акты приемки работ, акты сверок взаимных расчетов между Поставщиком и Плательщиком;
* список счетов, открытых Плательщиком в других банках;

**Документы, необходимые для проверки финансового состояния Плательщика, такие как:**

* бухгалтерский отчет за последний отчетный период;
* отчет о финансовых результатах;
* отчет о движении денежных потоков, справки о наличии финансовых обязательств;
* расшифровки дебиторской и кредиторской задолженности с указанием сроков образования.

1. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. Источник: www.wto.org. [↑](#footnote-ref-1)
2. Reis, Jose Guilherme. Trade competitiveness diagnostic toolkit / by Jose Guilherme Reis and Thomas Farole. The World Bank, Washington, DC, USA, 2012. P. 98. [↑](#footnote-ref-2)
3. Trade Finance and SMEs. Bridging the gaps in provision. World Trade Organization. P. 12-13. <https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tradefinsme_e.pdf>  [↑](#footnote-ref-3)
4. The ICC Global Survey on Trade Finance 2016: Rethinking Trade and Finance. International Chamber of Commerce, October 2016. P. 37. [↑](#footnote-ref-4)
5. 2016 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey. ADB Briefs No. 64, August 2016, p. 4. [↑](#footnote-ref-5)
6. Tax Incentives and Foreign Direct Investment. A Global Survey, UNITED NATIONS, New York and Geneva, 2000, р.17. [↑](#footnote-ref-6)
7. WTO document G/SCM/N/284/USA, 18 November 2015. [↑](#footnote-ref-7)
8. Информация Министерства экономики Турции. <http://www.economy.gov.tr/portal/content/conn/UCM/>path/Contribution%20Folders/web\_en/Home/strategy20 23.pdf. [↑](#footnote-ref-8)
9. Trade Finance and SMEs. Bridging the gaps in provision. World Trade Organization. P. 5. <https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/tradefinsme_e.pdf>  [↑](#footnote-ref-9)
10. OECD Arrangement on Officially Supported Export Credits. 1 February 2017. http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2017)1 [↑](#footnote-ref-10)
11. Report to the U.S. Congress on Global Export Credit Competition. Export-Import Bank of the United States, June 2016. P. 8. http://www.exim.gov/sites/default/files/reports/2015EXIMCompetitiveReportFINAL-v3.3.pdf. [↑](#footnote-ref-11)
12. Thenard, E. (2002). A Center for International Environmental Law. Issue Brief for the World Summit on Sustainable Development, 2002. [↑](#footnote-ref-12)
13. EXPORT-IMPORT BANK of the UNITED STATES. REPORT TO THE U.S. CONGRESS ON GLOBAL EXPORT CREDIT COMPETITION, JUNE 2015. Р. 18-19. Report to the U.S. Congress on Global Export Credit Competition. Export-Import Bank of the United States, June 2016. P. 15. [↑](#footnote-ref-13)
14. EXPORT-IMPORT BANK of the UNITED STATES. REPORT TO THE U.S. CONGRESS ON GLOBAL EXPORT CREDIT COMPETITION, JUNE 2015. Р. 18-19. Report to the U.S. Congress on Global Export Credit Competition. Export-Import Bank of the United States, June 2016. P. 24. [↑](#footnote-ref-14)
15. Report to the U.S. Congress on Global Export Credit Competition. Export-Import Bank of the United States, June 2016. P. 29. [↑](#footnote-ref-15)
16. Бернский союз – международный союз страховщиков кредитов и инвестиций. Бернский союз объединяет 84 страховых компаний, организаций в мире, занимающихся страхованием экспортных кредитов и инвестиций. Страховыми операциями членов Бернского союза в 2015 г. была оказана финансовая поддержка 11% международной торговли (The ICC Global Survey on Trade Finance 2016, р. 92). [↑](#footnote-ref-16)
17. The ICC Global Survey on Trade Finance 2016: Rethinking Trade and Finance. International Chamber of Commerce, October 2016. P. 92. [↑](#footnote-ref-17)
18. Там же, с. 104. [↑](#footnote-ref-18)
19. В опросе принимали участие 357 респондентов из 109 стран мира. [↑](#footnote-ref-19)
20. The ICC Global Survey on Trade Finance 2016: Rethinking Trade and Finance. International Chamber of Commerce, October 2016. P. 42-43. [↑](#footnote-ref-20)
21. 2016 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey. ADB Briefs No. 64, August 2016, p. 2. [↑](#footnote-ref-21)
22. 2016 Trade Finance Gaps, Growth, and Jobs Survey. ADB Briefs No. 25, December 2014, p. 3. [↑](#footnote-ref-22)
23. Индекс товарной диверсификации экспорта показывает отклонение товарной структуры экспорта страны от структуры мирового экспорта (чем выше индекс товарной диверсификации, тем больше отклонение и ниже уровень диверсификации). [↑](#footnote-ref-23)
24. Индекс концентрации экспорта показывает, насколько широкий спектр товаров экспортирует страна (чем выше индекс концентрации, тем уже спектр экспортируемых товаров). [↑](#footnote-ref-24)
25. World Trade Statistical Review 2017, World Trade Organization, p. 30. www.wto.org. [↑](#footnote-ref-25)
26. Указ Президента Республики Узбекистан от 5 июня 2000 года № УП-2613 «О дополнительных мерах по стимулированию производителей экспортной продукции». [↑](#footnote-ref-26)
27. Указ Президента Республики Узбекистан от 5 июня 2000 года № УП-2613 «О дополнительных мерах по стимулированию производителей экспортной продукции». [↑](#footnote-ref-27)
28. Налоговый кодекс Республики Узбекистан, статья 230. [↑](#footnote-ref-28)
29. Налоговый кодекс Республики Узбекистан, статья 212. [↑](#footnote-ref-29)
30. Постановление Президента Республики Узбекистан от 28 марта 2011 года № ПП-1512 «О дополнительных мерах по стимулированию ускоренного развития предприятий текстильной промышленности». [↑](#footnote-ref-30)
31. Юсупов Ю.Б. Как налоги убивают конкурентоспособность. http://kommersant.uz/ekspert/nalogi-konkurentosposobnost. [↑](#footnote-ref-31)
32. Обязательные отчисления в Республиканский дорожный фонд (1,4% от выручки), обязательные отчисления во внебюджетный пенсионный фонд (1,6% от выручки), обязательные отчисления во внебюджетный Фонд реконструкции, капитального ремонта и оснащения образовательных учреждений (0,5% от выручки) и налогам на труд (25% от фонда оплаты труда). [↑](#footnote-ref-32)
33. Индекс процедур после подачи отчетности и уплаты налогов основан на четырех компонентах: времени на соблюдение требований для возврата НДС или налога с продаж, времени на получение возврата НДС или налога с продаж, времени на соблюдение требований проверки по налогу на прибыль, и времени для прохождения проверки по налогу на прибыль. Индекс колеблется от 0 до 100. Например, в странах ОЭСР среднее значение индекса в 2015г. составляло 85,1. http://russian.doingbusiness.org/Methodology/Paying-Taxes [↑](#footnote-ref-33)
34. http://russian.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes [↑](#footnote-ref-34)
35. http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes/good-practices [↑](#footnote-ref-35)
36. Аналитический доклад «Продвижение товаров Узбекистана на внешние рынки». Центр экономических исследований, Ташкент, 2010. – С. 32. [↑](#footnote-ref-36)
37. Приложение №1 к Указу Президента Республики Узбекистан «О мерах по коренному совершенствованию налогового администрирования, повышению собираемости налогов и других обязательных платежей» от 18 июля 2017 года №УП-5116. [↑](#footnote-ref-37)
38. Указ Президента Республики Узбекистан от 2 сентября 2017 года №УП-5177 «О первоочередных мерах по либерализации валютной политики». [↑](#footnote-ref-38)
39. Постановление Президента Республики Узбекистан от 29 сентября 2017 г. №ПП-3303 «О мерах по дальнейшему упорядочению внешнеэкономической деятельности Республики Узбекистан». [↑](#footnote-ref-39)
40. Совершенствование деятельности институтов поддержки экспорта в Республике Узбекистан. Аналитический доклад ПРООН, Ташкент, 2015. – С. 10. [↑](#footnote-ref-40)
41. Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию экспорта товаров (работ, услуг)» от 10 октября 1997 года №УП-1871. [↑](#footnote-ref-41)
42. Технический отчет по итогам опроса участников ВЭД об издержках осуществления внешнеторговых операций, ПРООН, Ташкент, 2015. – С. 5. [↑](#footnote-ref-42)
43. Постановление Кабинет Министров Республики Узбекистан 29.06.2000г. № 245 «О мерах по дальнейшему развитию и укреплению внебиржевого валютного рынка». [↑](#footnote-ref-43)
44. Для получения и оформления аккредитива в банке в среднем уходит 7 дней (минимальный срок – 3 дня, максимальный – 10 дней). [↑](#footnote-ref-44)
45. Подтверждение документарных аккредитивов - это дополнительная мера защиты интересов продавца (бенефициара) по получению денежных средств за отгруженный товар и при представлении определенного комплекта документов по аккредитиву, оформленных без расхождений с условиями этого аккредитива. [↑](#footnote-ref-45)
46. Заявка на предоставление банковской гарантии; Бизнес-план, содержащий анализ денежного потока на весь срок использования банковской гарантии; Бухгалтерский баланс (Форма-1), Отчет о финансовых результатах (Форма-2), Справка о просроченной дебиторской и кредиторской задолженности (Форма-2а) на последнюю отчетную дату; Аудиторское заключение по итогам последних трех финансовых лет. [↑](#footnote-ref-46)
47. Факторинг – это покупка банком или специализированной факторинговой компанией денежных требований поставщика к покупателю и их инкассация за определенное вознаграждение. [↑](#footnote-ref-47)
48. Факторинговыми операциями занимается узкий круг коммерческих банков, в число которых входят Национальный банк ВЭД РУз, Асака банк, Ипак йули банк, Турон банк, Азия Альянс Банк. [↑](#footnote-ref-48)
49. Данные Центрального банка Республики Узбекистан. [↑](#footnote-ref-49)
50. Указ Президента Республики Узбекистан от 25 мая 2017 года № УП-5057 «О мерах по дальнейшему стимулированию экспорта и обеспечению конкурентоспособности отечественных товаров на внешних рынках». [↑](#footnote-ref-50)
51. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 10 августа 2017 года №609 «Об утверждении перечня ведущих российских организаций-импортеров, в адрес которых АО «Узагроэкспорт» может осуществлять экспорт плодоовощной продукции без предоплаты». [↑](#footnote-ref-51)
52. Форфейтинг – покупка среднесрочных векселей, других долговых и платежных документов, возникающих из товарных поставок, специальным кредитным институтом (форфейтором) за наличный расчет без права регресса на экспортера при предоставлении последним достаточного обеспечения. Форфейтинг обычно применяется при продаже машин и оборудования, экспортные контракты являются средне- и долгосрочными и заключаются на крупные суммы. [↑](#footnote-ref-52)
53. Конвенция УНИДРУА "О международном факторинге" (UNIDROIT Convention on International Factoring), Резолюция №56/81 Генеральной Ассамблеи ООН "О регулировании переуступки дебиторской задолженности в международной торговле", "Правила международной факторинговой деятельности" (General Rules for International Factoring – GRIF), принятые членами Factors Chain International and International Factors Group. [↑](#footnote-ref-53)
54. Например, международная организация Factors Chain International предлагает различные виды образовательных услуг в области международного факторинга. https://fci.nl/en/education/index. [↑](#footnote-ref-54)
55. Факторинговая компания – это организация, которая приобретает денежные обязательства должника, а после самостоятельно занимается взиманием долгов в пользу кредитора за конкретное материальное вознаграждение. За свои услуги факторинговые компании взимают со свои клиентов проценты (1,5-3% от суммы счета-фактора). [↑](#footnote-ref-55)
56. “Demystifying Supply Chain Finance”, PricewaterhouseCoopers, 2009. [↑](#footnote-ref-56)
57. http://www.factoringpro.ru/index.php/factoring-journal/3475---supply-chain-finance-ili-finansirovanie-tsepochek-postavok. [↑](#footnote-ref-57)
58. Финансирование цепи поставок.http://tfig.unece.org/RUS/contents/supply-chain-finance.htm. [↑](#footnote-ref-58)
59. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «О мерах по обеспечению страховой защиты национальных экспортеров» от21 апреля 1998 г.№ 167. [↑](#footnote-ref-59)
60. http://uzbekinvest.uz/ru/analitika-i-statistika.html [↑](#footnote-ref-60)
61. Информация сайта экспортно-импортного банка США. http://www.exim.gov/about [↑](#footnote-ref-61)
62. Данные Эксимбанка США за 2015 год. [↑](#footnote-ref-62)
63. Export Finance Solutions to Increase Sales to U.S. Businesses, Export-Import Bank of United States. P. 3. https://d17lvj5xn8sco6.cloudfront.net/4D/F2/B4/A5/AE/E2/82/9B/45/F3/F2/C8/15/EB/E4/6A/0000BFB0/common/downloads/publication.pdf [↑](#footnote-ref-63)
64. Japan Bank for International Cooperation Annual Report. JBIC 2016. Р. 2. [↑](#footnote-ref-64)
65. Japan Bank for International Cooperation Annual Report. JBIC 2016. Р. 16. [↑](#footnote-ref-65)
66. Japan Bank for International Cooperation Annual Report. JBIC 2016. Р. 82. [↑](#footnote-ref-66)
67. Japan Bank for International Cooperation Annual Report. JBIC 2016. Р. 66. [↑](#footnote-ref-67)
68. KfW Annual Report 2015. Р. 95. https://www.kfw.de/PDF/Download-Center/Finanzpublikationen/PDF-Dokumente-Berichte-etc./1\_Geschäftsberichte/Geschäftsbericht-2015-2.pdf [↑](#footnote-ref-68)
69. Кредиты, выдаваемые по минимальной фиксированной процентной ставке, устанавливаемой Соглашением ОЭСР для официально поддерживаемых экспортных кредитов. [↑](#footnote-ref-69)
70. http://english.eximbank.gov.cn/profile/intro.shtml [↑](#footnote-ref-70)
71. THE EXPORT-IMPORT BANK OF CHINA. 2015ANNUALREPORT. P. 27. http://english.eximbank.gov.cn/ [↑](#footnote-ref-71)
72. EULER HERMES GROUP. 2016 Registration Document. Р. 16. [↑](#footnote-ref-72)
73. Gabriel J. Felbermayr, Erdal Yalcin. Export Credit Guarantees and Export Performance: An Empirical Analysis for Germany. Ifo Working Paper No. 116, December 2011, p. 30-31. www.cesifo-group.de. [↑](#footnote-ref-73)
74. Nippon Export and Investment Insurance. Annual Report FY2015. P. 2. [↑](#footnote-ref-74)
75. Nippon Export and Investment Insurance. Annual Report FY2015. P. 22. [↑](#footnote-ref-75)
76. Korea Trade Insurance Corporation. Annual Report 2015. Р. 14. [↑](#footnote-ref-76)
77. Korea Trade Insurance Corporation. Annual Report 2015. Р. 22. [↑](#footnote-ref-77)
78. Korea Trade Insurance Corporation. Annual Report 2015. Р. 26. [↑](#footnote-ref-78)
79. http://www.sinosure.com.cn/sinosure/english/English.html [↑](#footnote-ref-79)