

РОССИЙСКО-АРМЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

МАКАРЯН ЦОЛАК МИКАЕЛОВИЧ

**ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ
СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА В РА**

Диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по
специальности 08.00.03. «Финансы, бухгалтерский учет»

Научный руководитель:
член-корр. НАН РА, д.э.н., профессор
Дарбинян Армен Размирович

ЕРЕВАН 2018

Содержание	
ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА	9
1.1. Методологические основы государственного стимулирования экспорта и эволюция общей концепции международной торговли.....	9
1.2 Регулирование международной торговой системы и процессы развивающихся стран.....	17
1.3. Система мер государственного стимулирования и поддержки национальных экспортеров.....	29
Глава 2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА, СОСТОЯНИЕ ЭКСПОРТА И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ ФИНАНСОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА В РА.....	37
2.1 Анализ правовой базы государственной поддержки экспорта в РА и членство РА в международных торгово-экономических организациях	37
2.2 Институты, инфраструктура и особенности системы государственного стимулирования экспорта в РА	54
2.3 Финансовые услуги экспортных операций, предоставляемой финансово-банковским сектором и их доступность для экспортеров в РА	66
2.4. Анализ структуры экспорта РА	73
Глава 3. КОНЦЕПЦИЯ И ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА В РА	90
3.1 Концепция государственной политики по стимулированию экспорта РА и реверсное квотирование импорта для экспортеров	90
3.2. Совершенствование механизмов страхования экспортного кредитования для агентства экспортного страхования РА и оценка страхования экспортного кредитования на объемы экспорта РА.....	102
3.3. Методологический аспект установления базовой ставки кредитования экспортёров (CIRR) в национальной валюте РА на основе Договоренности об экспортном кредитовании ОЭСР	119
3.4 Стимулирование экспорта РА производными финансовыми инструментами.....	129
3.5. Электронная коммерция и электронный бизнес как движущая сила стимулирования экспорта в РА	134
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	145
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	159

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Государственное стимулирование экспорта в РА является жизненно важным условием для стабильного устойчивого экономического роста и развития страны в средне- и долгосрочном плане. Опыт многих стран, как правило, подтверждает высокую степень корреляции между уровнем экспорта и быстрыми темпами экономического роста. Государственное стимулирование экспорта - одна из ключевых проблем современного этапа развития экономики РА и важное условие повышения её устойчивости и конкурентоспособности. Государственное стимулирование национального экспорта для РА одновременно является эффективной мерой по диверсификации структуры экономики. Государство непосредственно заинтересовано в решении указанной задачи, и в целях расширения объективной малой ёмкости внутреннего рынка, повышения уровня сбалансированности торгового и платежного баланса, что, в конечном итоге, позволит повысить уровень стабильности всего социально-экономического развития.

Для Армении, не имеющего доступа к морю и находящегося в фактической блокаде со стороны непосредственных соседей - Турции и Азербайджана, одним из эффективных путей развития экономики является усиление региональных интеграционных связей в рамках экономического союза и обеспечение эффективных торговых связей на других рынках. Следует отметить, что Армения за последние 4 года успела вступить в ЕАЭС и в 2017 г. подписала соглашение о всеобъемлющем и расширенном партнерстве с Евросоюзом, с перспективой дальнейшего углубления экспортной ориентации экономики в интеграционном пространстве. Членство РА в Евразийском экономическом союзе ставит новые аспекты в решении проблемы интеграции армянского бизнеса в новом экономическом пространстве.

Следует также учесть, что в современном мире целенаправленная стратегия государственного поощрения и поддержки бизнеса по содействию экспорту проходит на фоне новых вызовов, способных расшатать стабильное развитие экспортных возможностей стран. Это ужесточение степени международной конкуренции на внешних рынках на фоне усиления защиты интересов национальных экономик в рамках действующих и вновь создаваемых экономических союзов, санкционных войн между

странами, существенное колебание цен на энергоносители и, опосредованно связанное с этим сужение возможностей валютного регулирования.

В этих условиях развитие национальной системы поддержки экспорта для расширения возможностей доступа армянских экспортеров на зарубежные рынки, повышения их конкурентоспособности, с учетом новых вызовов трансформирующейся глобальной конкуренции, имеет не только научное, но и большое практическое значение.

Действующие институты предоставления системы государственной финансовой поддержки в целях стимулирования экспорта в РА сформированы относительно недавно - в 2013 г.. Основной инструментарий системы финансовых механизмов направленных на стимулирование экспорта, это - институты страхования экспортных кредитов и субсидирования процентных ставок экспортных кредитов, которые практически имеют неполную пятилетнюю историю. Сами механизмы последних находятся в перманентном процессе изменений и часто действуют изолированно и не согласованно, не освоены все их компоненты, не достаточно действенный практический опыт масштабного охвата экспортно-ориентированных отраслей и предприятий, и по данной проблематике фактически не имеется целостного компетентного исследования и анализа.

Цели и задачи исследования. Цель диссертации является формирование концепции и разработка комплекса взаимодополняющих мер по совершенствованию финансовых механизмов национальной системы государственного стимулирования экспорта РА для укрепления конкурентных позиций армянских экспортеров на внешних рынках и повышения уровня экспортной ориентации экономики РА в целом. Для реализации цели в исследовании поставлены следующие задачи:

- Выявление теоретических и методологических основ использования государственной поддержки экспорта, ее содержания, место и роли с учетом эволюции общей концепции международной торговли;
- Анализ регулирования международной торговой системы, правовой базы государственной поддержки экспорта в РА и членства РА в международных торгово-экономических организациях;
- Анализ институтов, инфраструктуры и особенностей системы государственных механизмов финансовой поддержки стимулирования экспорта, и финансовых услуг

экспортных операций предоставляемой финансово-банковским сектором и их доступность для экспортеров в РА;

- Выработка концепции и механизмов по совершенствованию имеющихся, освоению незадействованных и новых финансовых механизмов государственной политики по стимулированию экспорта РА;

- Предложение страхования экспортного кредитования в тандеме с другими мерами государственной поддержки экспорта, и дополнительный ресурс для экспортного страхового агентства РА;

- Выработка методологии установления ставки базовой ставки кредитования экспортеров (CIRR) в национальной валюте РА на основе Договоренности об экспортном кредитовании ОЭСР;

- Определение эффективных механизмов стимулирования экспорта РА производными финансовыми инструментами;

- Выявление потенциала влияния электронной коммерции и электронного бизнеса на стимулирование экспорта в РА.

Объект и предмет исследования. *Объектом исследования* является система государственных мер и финансовых механизмов, направленных на стимулирование экспортной деятельности национального бизнеса. *Предметом исследования* являются: развитие и совершенствование государственных механизмов и финансового инструментария по поддержке и стимулированию национальных экспортеров.

Теоретические, методологические и информационные основы исследования. Теоретической и методологической основой для решения задач поставленных в исследовании явились:

- а) классические теории, концепции и модели, методические подходы по эффективности международной торговли и стимулирования экспорта, выраженные в трудах: А. Смита (Adam Smith), Д. Рикардо (David Ricardo), А. Маршалла (Alfred Marshall), Дж. С Милла (John Stuart Mill), Г. Хаберлера (Gottfried Von Haberler), Э. Хекшера (Eli Hecsher), Б. Олина (Bertil Ohlin) А. Пигу (Arthur Cecil Pigou), В. Леонтьева (Vasiliy Leontyev), М. Познера (M. Pozner), П. Кругмана (Paul Krugman) М. Портера (Michael Porter) и др.

б) современные концепции теории таможенного союза, выраженные в трудах Дж. Винера (J Viner), Дж. Мида (J Meade), Г. Липси (Richard G. Lipsey) и др.

в) основные критерии и рекомендации международных организаций, в т. ч. ВТО, ОЭСР, ВБ, ЮНКТАД, Еврокомиссии, отдельных исследователей и экспертов в т. ч. отечественных, выраженные в официальных документах и научно-исследовательских материалах и публикациях по данной проблематике.

В процессе исследования в диссертации использованы общенаучные методы познания и исследования, включая: системно-диалектический, абстрактно-логический, сравнительный, структурный, экспертный, монографический, а также экономико-статистические методы анализа – статистический, графический, факторный.

Информационную базу исследования составили данные министерства экономического развития и инвестиций РА, Национальной службы статистики РА, Центрального банка РА, законодательные акты и методические рекомендации министерств и ведомств РА, а также исследования, публикации официальные документы по ВЭД регулированию и государственному стимулированию экспорта, озвученные ведущими учеными и экспертами, а также международными организациями, включая ВТО, ОЭСР, ВБ, ЮНКТАД, Еврокомиссию, а также научные монографии и статьи отечественных, российских, американских и европейских исследователей в области теории и практики ВЭД регулирования и государственного стимулирования экспорта.

Научная новизна исследования. В рамках подходов и предложений представленных в диссертации, научной новизной с систематизированными и комплексно разработанными механизмами являются следующие положения:

- Разработан особый механизм лицензионного квотного распределения импорта для экспортеров, названный “реверсной квотой экспортеров” - с целью нивелирования отрицательного воздействия резкого колебания курса национальной валюты страны экспорта из РА на экспортеров.

- В целях стимулирования экспорта разработана целостная конструкция платформы финансовых механизмов стимулирования экспорта, в частности, специальные меры взаимодействия страхования экспортного кредитования в тандеме с другими мерами государственной поддержки экспорта, с государственным субсидированием процентных ставок экспортных кредитов и использованием возможностей государственного

кредитования экспортеров, с режимом экономических нормативов коммерческих банков, с механизмами субсидирования премий экспортеров в рамках страхования экспортных кредитов, которые окажут синергический эффект на повышение объемов экспорта.

- Выработан формат предоставления субсидий для формирования государственных гарантий «Агентству по страхованию экспортных кредитов» с целью повышения управляемости катастрофических рисков, присущих страхованию экспортных кредитов, повышения потенциала и финансовой устойчивости Агентствам, а также ёмкости данного рынка.

- Разработана методология расчета базовой ставки кредитования экспортеров (CIRR) для экспортных кредитов при полном и частичном субсидировании со стороны государства при уравнивании интересов государства, банков и выгодоприобретателей в лице экспортеров для достижения целей субсидирования.

Теоретическая и практическая значимость исследования. Основные теоретические положения и методологические разработки, содержащиеся в диссертации, нацелены на формирование нового комплексного регулирования ВЭД и дорожной карты для внедрения инициатив по развитию системы государственных механизмов финансового стимулирования экспорта, способных существенно повысить конкурентоспособность экспортеров РА. Научно-практическая ценность работы состоит в возможности использования основных положений и результатов правительством и компетентными органами при разработке стратегии и отдельных подходов государственного стимулирования экспорта, основанной на концептуальном положении освоения незадействованных механизмов и комплексного использования механизмов стимулирования экспорта, с целью реализации структурных перемен и повышения экспортной ориентированности экономики.

Результаты диссертационного исследования могут быть использованы в процессе преподавания дисциплин: «Макроэкономика», «Государственное регулирование экономики». Отдельные предложения диссертации могут быть использованы при совершенствовании норм законодательства относящихся к регулированию ВЭД и государственного стимулирования экспорта.

Апробация и публикация результатов. Основные результаты диссертации и подходы автора апробированы на семинарах и «круглых столах», по проблематике

экономической политики и развития РА, проводимых в Российско-Армянском (Славянском) университете и отражены в 7-и научных статьях автора.

Объём и структура диссертационной работы. Структура диссертации определена целью и задачами исследования, которая состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы. Диссертационное исследование изложено на 172 страницах, содержит 9 таблиц, 12 графиков и рисунков.

Глава 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ И ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ И ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА

1.1. Методологические основы государственного стимулирования экспорта и эволюция общей концепции международной торговли.

Эволюция общей парадигмы международной торговли и регулирования внешне-экономической деятельности (ВЭД) в целом базируется на взглядах кейнсианистов и монетаристов. Кейнсианисты в лице Д. Кейнса¹, П. Самуэльсона², Д. Норта³, Д. Бьюкенена⁴ и др. рассматривая рыночную экономику неравновесную и неустойчивую, отстаивали позицию целевого и направленного вмешательства государства в экономику. Монетаристы в лице Д. Юма⁵, Д. Рикардо⁶, А. Маршалла⁷, Г. Хаберлера⁸, А. Пигу⁹, М. Фридмена¹⁰ и др. наоборот, придерживаясь концепции саморегуляции экономики, свободной конкуренции и экономического либерализма, отстаивали позицию невмешательства государства в экономику, соответственно и в международную торговлю и ВЭД регулирование. Обе концепции имеют своих последовательных сторонников и в наши дни.

Следует отметить, что истоки значимости роли государства в экономическом развитии и в международной торговле восходят к классической политэкономии конца 18 и начала 19 века. В первую очередь, здесь следует упомянуть А. Смита¹¹, Д. Рикардо¹², Ж.-Б. Сэйя¹³, которые ратовали за невмешательство государства в экономику. А. Смит (Adam Smith) внес в экономическую мысль теорию “Абсолютного преимущества”, которая сводится к тому, что страна должна специализироваться на производстве продукции с наименьшими издержками по сравнению с другими странами. А. Смит доказывал заинтересованность стран в развитии свободной международной торговли, поскольку

¹ Джон Мейнард Кейнс, Общая теория занятости, процента и денег, <http://socioline.ru/files/5/316/keyns.pdf>

² П. Самуэльсон, Экономика, <https://drive.google.com/file/d/0B6xhkmsz1gLLdTbARnFSbUYtWEE/view>

³ Дуглас Норт, “Институты, институциональные изменения и функционирование экономики”, <http://cee-moscow.com/doc/izd/North.pdf>

⁴ James M. Buchanan, Volume 4, Public Finance in Democratic Process Fiscal Institutions and Individual Choice, http://files.libertyfund.org/files/1073/0102.04_LFeBk.pdf, Volume 8 Democracy in Deficit The Political Legacy of Lord Keynes, http://files.libertyfund.org/files/1097/0102.08_LFeBk.pdf

⁵ С. А. Бартенев, История экономических учений, 3.2. «Богатство Англии - во внешней торговле», <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook845/01/part-005.htm#i95>

⁶ Давид Рикардо, “Начала политической экономии и налогового обложения” <http://www.tajfan.com/wp-content/uploads/2015/03B4..pdf>

⁷ Альфред Маршалл, Принципы экономической науки, http://www.gumfak.ru/econom_html/marshall/content.shtml

⁸ Готфрид Хаберлер, Деньги и экономический цикл, <http://www.pu21.info/read/Gotfird%20Haberler.doc>

⁹ Arthur Cecil Pigou, The Economics of Welfare, The Online Library of Liberty, p. 132-144, https://campus.fsu.edu/bbcswebdav/users/jcalhoun/Courses/History_of_Economic_Ideas/Readings/Pigou-The_Economic_of_Welfare.pdf

¹⁰ Милтон Фридмен. “Количественная теория денег”, <http://klex.ru/332>

¹¹ Адам Смит, “Исследование о природе и причинах богатства народов”, http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf

¹² Давид Рикардо, “Начала политической экономии и налогового обложения” <http://www.tajfan.com/wp-content/uploads/2015/03B4..pdf>

¹³ Жан-Батист Сэй, Трактат по политической экономии, <http://udik.com.ua/books/book-1310/>

международная торговля приносит выгоды как странам-импортерам, так и странам-экспортерам. По Смиуту, взаимные выгоды участников международной торговли определяются тем, что: 1) международная специализация ведет к увеличению общего количества выпуска товаров у всех агентов мировой торговли, 2) мировая торговля позволяет получить больше товаров, в широком ассортименте и по более низким ценам. Смит выделял преимущества страны как а) преимущества естественные, определяемые природными и климатическими условиями, и б) преимущества приобретенные, определяемые специализацией производства.

Д. Риккардо (David Ricardo) развил идею Смита по специализации и сравнительных преимуществ стран. В теории «Сравнительного преимущества»¹⁴ (Comparative Advantage), он утверждал, что участвуя в международной торговле, страна должна специализироваться на производстве товаров, имеющих высокую сравнительную эффективность, и этим страна будет иметь сравнительное преимущество.

Дж. С. Милл (John Stuart Mill) развил теорию сравнительных преимуществ международной торговли и сформулировал закон интернациональной стоимости¹⁵ и международный конкуренции. Он доказал, что сравнительные низкие цены товара сделают его объектом внешней торговли, а товары с относительно высокими ценами будут уступать место импортным товарам. Шведские экономисты Э. Хекшер и Б. Олин (Eli Heckscher, Bertil Ohlin) выдвинули модель международной торговли на основе пропорциональности факторов¹⁶. Концепция в том, что открытая экономика, дает странам стимул к экспорту товаров, которые требуют интенсивного использования избыточных ресурсов, и, наоборот, импорта товаров, которые требуют интенсивного использования недостаточных ресурсов. Формула международной торговли сводилась к обмену избыточных факторов на дефицитные. Вывод в том, что в процессе международной торговли цены факторов производства выравниваются.

Василий Леонтьев (Vasiliy Leontyev) выдвинул подход известный под названием «Парадокса Леонтьева»¹⁷. Используя теорему Хекшера-Олина, он показал, что после второй мировой войны американская экспортная продукция, по сравнению с импортной, была менее капиталоемкой и более трудоёмкой, что противоречило всем ранее существовавшим представлениям об американской экономике с избытком капитала, следовательно, США импортируют высоко капиталоемкие товары, а не экспортируют. «Парадокс Леонтьева» развил теорию сравнительных преимуществ на основе учета

¹⁴ David Ricardo, On the Principles of Political Economy and Taxation, Chapter 6, On Foreign Trade, <https://books.google.am/books?id=cUBKAAAAYAAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>

¹⁵ John Stuart Mill, Principles of Political Economy, Chapter XVIII, Of International Values, <http://www.econlib.org/library/Mill/mlP47.html>

¹⁶ HECKSCHER-OHLIN TRADE THEORY, <https://pdfs.semanticscholar.org/c17f/6387cf84a14def54d80047022a954f084f73.pdf>

¹⁷ W. Leontief, "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined," Proceedings of the American Philosophical Society 97 (1953), pp. 331-349, <https://www.scribd.com/document/304404527/Domestic-Production-and-Foreign-Trade-The-American-Capital-Position-Re-Examined>

дополнительных обстоятельств, влияющих на международную специализацию. Такими новыми обстоятельствами являются: а) неоднородность факторов производства, такие как рабочая сила, характеризующаяся уровнем её квалификации. Избыток высокоорганизованной рабочей силы в структуре занятого населения в стране приводит к экспорту более сложной продукции, а высокий уровень неквалифицированного труда является причиной производства и экспорта трудоемкой продукции; б) значительную роль природных ресурсов, включение их в процесс производства требует большой объём капитала (добывающие отрасли промышленности). Отсюда объяснение капиталоемкости экспорта богатых природными ресурсами развивающихся стран (РС), невзирая на то, что капитал в них не является относительно избыточным фактором производства (яркий пример этого - РА); в) целенаправленная политика государства для воздействия на международную специализацию внешней торговли. Государство ограничивает импорт и стимулирует производство внутри страны и особенно экспорт продукции тех производств, в которых интенсивно вовлекаются относительно дефицитные факторы производства. Таким образом, разрешение «Парадокс Леонтьева» гласит о том, что для корректного исследования требуется не двухфакторная, а многофакторная модель внешней торговли.

В объяснении закономерностей международной торговли далее значимыми явились: «Теория перекрестного спроса»¹⁸ (“Overlapping demand”, 1961) или теория подобия преимуществ, выдвинул С. Линдера (Staffan Burenstam Linder), которая объясняет международную торговлю развитых стран, исходя из соответствия объема и структуры спроса определенному уровню доходов на душу населения, исходя из этого экспортный товар определенного уровня потребления должен искать рынок сбыта в странах с аналогичным уровнем дохода на душу населения. Модель альтернативных издержек Г. Хаберлера (Gottfried Von Haberler¹⁹), который, в отличие от подходов Д. Рикардо рассматривал различие в затратах рабочего времени на производство продукции, и предложил этот подход интерпретировать на основе альтернативных издержек или издержек замещения. Исследования Г. Хаберлера показывают, что экспортируют преимущественно продукцию тех отраслей, в которых имеется эксклюзивная технология. Подходы Г. Хаберлера в международной торговле непосредственно связаны с теорией технологического разрыва. «Теория жизненного цикла товара» (product cycle theory²⁰) Р. Вернона (Raymond Vernon), М. Познера (M. Pozner), которая объясняет тенденции, мотивы

¹⁸ Azadmehr Kahram, THE COMPARATIVE ANALYSIS OF THE LINDER HYPOTHESIS: THE BILATERAL TRADE MODEL BETWEEN IRAN AND ITS TRADE PARTNERS, Thesis Doctor of Philosophy In Economics, p. 60-71 www.dspace.gipe.ac.in/xmlui/.../Kaharam-Chapter-03.pdf?...4...

¹⁹ Gottfried Von Haberler, The Theory of International Trade, https://archive.org/stream/in.ernet.dli.2015.264355/2015.264355.The-Theory_djvu.txt Francis Cherulinam, International Economics, p.203-204,

<https://books.google.am/books?id=eZ4K95ajkNcC&pg=PA203&lpg=PA203&dq=%E2%80%A2%27>

²⁰ Raymond Vernon, INTERNATIONAL INVESTMENT AND INTERNATIONAL TRADE IN THE PRODUCT CYCLE <http://www.sba.muohio.edu/dunlevja/Course%20Links/EC441/Vernon.pdf>

и направления внешней торговли, обуславливается разрывом или несоответствием фаз жизненного цикла товаров в разных странах. Эти разрывы жизненного цикла товаров разных стран, исходя из этого, межнациональные разрывы фаз жизненного цикла товара, при реализации внешнеэкономической стратегии создают основу получения монопольной прибыли. М. Познер (M. Posner) в работе «Международная торговля и изменение технологии» объясняет торговлю промышленными товарами между развитыми странами, находящимися в очень схожих экономических условиях. Он предполагает, что торговля может быть вызвана изменениями и усовершенствованиями технологии, которые влияют на некоторые отрасли, а на другие – нет. Определенные изменения технологии, возникшие в одной стране, «сравнительные различия в издержках» могут стимулировать торговлю некоторыми товарами в тот период времени, в течение которого страны остального мира смогли бы воспроизвести инновацию этой страны²¹.

П. Кругман (Paul Krugman²²) предложил концепцию экономии от масштаба, последствия внутренней экономии проявятся в выигрышной позиции в международной торговле. Для благополучия размер экономики имеет существенное значение. В случае, когда все остальные факторы равны, более крупные экономики - экономики с большим количеством людей - богаче. Это связано с тем, что более крупные экономики будут иметь более высокий спрос, будут иметь больше ресурсов и, следовательно, больше продукции. Формализованная аргументация внутренней экономии масштабов Кругмана, объясняют те аспекты международной торговли, которые не объяснялись сравнительными преимуществами теории Рикардо.

Майкл Портер (Michael Porter) вошёл в современную экономическую теорию международной конкуренции, с учением конкурентоспособности – основанной на подходе многогранности (названное им ромбом или бриллиантом) и кластерном подходе как ключевого фактора производительности («Конкурентные преимущества стран» (на русском языке под названием «Международная конкуренция»))²³. Концепция Портера успешно объединила в одно целое микро-, макро- и мезоуровни анализа. Для М. Портера рынок - это динамичный организм, который постоянно совершенствуется, и развитие его обусловлено всеми его элементами: рынков - капитала, товаров и услуг, труда. Для наглядности и системности анализа и выявления взаимосвязи этих рынков и уровня их

²¹ Майкл Познер, МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ИЗМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ, http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-27_Posner.pdf

²² Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, International Economics Theory and Policy, Sixth Edition, http://course.sdu.edu.cn/G2S/eWebEditor/uploadfile/20120417191243_590081573385.pdf

²³ Майкл Портер, Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран, <https://pda.litres.ru/maykl-porter/mezhdunarodnaya-konkurenciya-konkurentnye-preimuschestva-stran/chitat-onlayn/>

развития он вводит схему, названную им же - «diamond» или алмаз (бриллиант), а в переводе на русский «ромб». Для оценки конкурентоспособности Портер вводит еще и понятие «кластер», касающееся уровня предприятий и отраслей. Группы успешно конкурирующих фирм образуют кластеры, обеспечивая конкурентные позиции на рынках, в т. ч. отраслевых, национальных, региональных и мировых. Конкуренция для Портера важное иммунное средство, противодействующее монополизации и застою. Вывод в том, что правительство должно инициировать и ставить наиболее сложные задачи, которые не в состоянии обеспечить “всемогущий” рынок. “Невидимая рука” рынка не абсолютна и не безгранична.

В условиях совершенной конкуренции повышение мировых цен создает преимущества в доходах владельцев интенсивных факторов производства и, наоборот, ухудшается состояние владельцев других факторов производства (В. Столпер (W. Stolper) и П. Самуэльсон (P. Samuelson)²⁴. Концепция её заключается в следующих взаимосвязанных эффектах: при росте цен экспортного товара на мировых рынках, соответственно, увеличивается его предложение на внешнем рынке, что соответственно стимулирует производство данного товара. Т. Рыбчинский (T. Rybczynski) представил свою теорему²⁵ и обосновал ее на основе анализа внешнеторговой модели общего равновесия, закономерность связи между развитием внешней торговли и экономического ростом. Концепция Т. Рыбчинского явилась основой теории деиндустриализации, в рамках которой выдвигается эффект разрушительного экономического роста.

Следующий этап концепции международной торговли и ВЭД в целом подводится под теорию Таможенного союза (theory of Customs Union) и концепции экономической интеграции, которая выявляет влияние различных форм интеграции на экономики государств-членов объединений и остального мира. Основная теория Таможенного союза впервые была изложена Дж. Винером в книге "The Customs Union Issue" (1950)²⁶, а затем была расширена Дж. Мида (James Meade) в исследовании "The Theory of Customs Union"²⁷ (1955). и далее развита Г. Липси²⁸ (Richard G. Lipsey (1957) в труде "The Theory of Custom Unions: Trade Diversion and Welfare", тем самым была обеспечена теоретическая основа

²⁴ J. Peter Neary, The Stolper- Samuelson Theorem, Prepared for Encyclopedia of World Trade Since 1450, ed. J.J. McCusker et al., New York: Macmillan Reference, <http://users.ox.ac.uk/~econ0211/papers/pdf/stolpers.pdf>

²⁵ Sanna-Randaccio Lecture 13, The Stolper Stolper-Samuelson Samuelson and Rybczynski Rybczynski theorems theorems, <http://www.dis.uniroma1.it/~fsr/LEZ1315.pdf>

²⁶ Viner, Jacob. 1950. The Customs Union Issue. New York: Carnegie Endowment for International Peace. https://www.researchgate.net/publication/274871960_The_Customs_Union_Issue_By_Jacob_Viner_New_York_Carnegie_Endowment_for_International_Peace_1950_Pp_viii_221_250

²⁷ Джеймс Мид, Теория таможенных союзов (Meade James, The theory of customs unions, selections), http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-45_Meade.pdf

²⁸ Richard G. Lipsey, The Theory of Custom Unions: Trade Diversion and Welfare, http://www.development.wne.uw.edu.pl/uploads/Courses/lipsey_CU_1957.pdf

теории интеграции. Теория Таможенного союза направлена развитию исследований интеграционных процессов. По критерию усложнения организационной формы объединение таможенного союза определено как: преференциальные соглашения, зоны свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз. Таможенный союз представляется одним из пяти этапов интеграции. Дж. Винер выявил две важных закономерности или эффекта присущие Таможенному союзу: а) эффект расширения торговли (trade creation) обусловленный тем, что в результате либерализации отношений в интеграционном объединении объективно увеличиваются внутренние товаропотоки членов объединения; б) эффект свертывания торговли (trade diversion) вызванный тем, что практика протекционизма, применяемая к странам участникам интеграционного объединения, одновременно снижает уровень торговли с третьими странами. Эффект расширения торговли расценивается положительным и экономически обоснованным, когда товары поступающие из стран интеграционного объединения имеют низкие издержки производства. Эффект действия свертывания торговли негативен, т. к. затраты на производство определенных товаров в третьих странах ниже, чем в странах членах интеграционного объединения. Импорт товаров из третьих стран более выгоден, чем его импорт из стран объединения, но этого не происходит. Обе закономерности действуют одновременно, и общий результат участия определенной страны в интеграционном процессе будет определяться через призму сопоставление роста или спада благосостояния страны.

Начиная с 1980-х годов, важные успехи были достигнуты путем расширения анализа с целью включения эффектов увеличения отдачи и несовершенной конкуренции. Запуск программы «Единый рынок» в 1987 г. позволил уделять больше внимания последствиям глубокой интеграции на рынках, в которых внутриотраслевая торговля была преобладающей формой конкуренции. Теория интеграции стала гораздо более заинтересована в эффектах интеграции на экономический рост.

Новейшие исследования экономического обоснования государственного вмешательства в область экспорта объясняются двумя целями: а) экспорт является двигателем роста, а открытость экономики улучшает распределение ресурсов (Харисон и Родригес-Клар²⁹ (Harrison and Rodríguez-Clare, 2009),. Иоахим Вагнер³⁰ (Joachim Wagner), б) рынок не состоятелен выявить сравнительные преимущества и определить наиболее эффективные сектора в каждой стране, и относительно наиболее эффективные фирмы в

²⁹ Ann Harrison Andrés Rodríguez-Clare, TRADE, FOREIGN INVESTMENT, AND INDUSTRIAL POLICY FOR DEVELOPING COUNTRIES, <http://www.nber.org/papers/w15261.pdf>

³⁰ Joachim Wagner, Exports and Productivity: A survey of the evidence from firm level data, <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/26308/1/dp050319.pdf>

каждом секторе, следовательно, необходимо исправлять неудачи рынка, искажения действенных факторов рынков путем непосредственного вмешательства на рынок (Г. Ан (Galina An), Мурат Ийгин (Murat F. Iyigun (2003))³¹, Гаусмана³² (Hausmann (2007))).

В государственном стимулировании экспорта различают функциональную и избирательную политику (М. Бачета, М. Vacchetta, 2007)³³. Функциональная имеет цель и направлена на исправление рыночных сбоев с воздействием на всю национальную экономику, не искажая распределения ресурсов между секторами (создание инфраструктур, улучшение распространения информации, функционирования рынков капитала и т. п.). Избирательная же направлена на изменение распределения ресурсов в пользу некоторых секторов или регионов. Теоретическим обоснованием для избирательных вмешательств являются наличие рыночных сбоев, которые необходимо поправить этими инструментами, к примеру, экспортными субсидиями. Основанием теорий для обоснования политики мер государственного стимулирования экспорта является экстерналии внешних воздействий Маршалла и защита слабых индустрий Гарисон и Родригес-Клар³⁴ (Harrison and Rodríguez-Clare, 2009). Авторы ставят вопрос о том, являются ли обоснованными для РС установление тарифов, субсидий и налоговых льгот, которые предполагают искажения, превышающие те, которые связаны с оптимальными налогами или ограничениями в отношении доходов. Они рассматривают их как набор правительственных мер «промышленной политики». Изучив взаимосвязь между торговлей и ПИИ с их ростом, они приходят к выводу, что есть мало доказательств того, что страны извлекают выгоду из «жестких» вмешательств, которые искажают цены для решения экстерналий Маршалла. Они обсуждают альтернативный набор «мягких» промышленных политик, которые непосредственно касаются сбоев координации в секторах или кластерах, где страна имеет сравнительные преимущества. Внешние экстерналии Маршалла³⁵ - это, по сути, локальные побочные эффекты, которые увеличиваются с размером отрасли и происходят, например, от побочных эффектов промышленного уровня, восходящих и нисходящих связей, на которые указывал

³¹ Galina An, Murat F. Iyigun The Export Skill Content, Learning By Exporting and Economic Growth, (2003), <https://www.colorado.edu/economics/papers/WPs-03/wp03-20/wp03-20.pdf>

³² Ricardo Hausmann, Bailey Klinger, The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage, (2007), <https://www.hks.harvard.edu/sites/default/files/centers/cid/files/publications/faculty-working-papers/146.pdf>

³³ Marc Bacchetta. RELEASING EXPORT CONSTRAINTS: THE ROLE OF GOVERNMENTS <file:///C:/Users/Admin/Downloads/Bacchetta18DB37.pdf>

³⁴ Ann Harrison Andrés Rodríguez-Clare, Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries, (2009) <http://siteresources.worldbank.org/INTMACRO/Resources/HarrisonRodriguezClareIndustrialPolicyNBERWP.pdf>

³⁵ Alfred Marshall, Principles of Economics (8th ed.) [1890], <https://eet.pixel-online.org/files/etranslation/original/Marshall,%20Principles%20of%20Economics.pdf>

Кругман³⁶, технологии на основе эффекта масштаба. Полезность государственной защиты предполагает, что данная страна имеет «скрытое» сравнительное преимущество в каком-то секторе, которое со временем может быть выявлено эффектом вторичных эффектов Маршалла. Эмпирические данные о существовании экстерналий Маршалла представлены С. Розенталем и У. Странджем (2004)³⁷, (Stuart S. Rosenthal, William C. Strange), которые доказывают, что естественное преимущество, влияние на внутреннем рынке, возможности потребления и поиск ренты способствуют агломерации.

Правительство может стимулировать и развивать конкретные отрасли не только из-за их «скрытых» сравнительных преимуществ, но также с целью выявления сравнительных преимуществ и выгодного портфеля производственной деятельности страны. Поскольку обнаружение этого является дорогостоящими с точки зрения усилий и ресурсов, а ожидаемые выгоды предприятий не так высоки, то как правило, государственное вмешательство для содействия этой деятельности является рациональным³⁸.

Хаусманн и Родрик³⁹ (Hausmann and Rodrik, 2003) показывают, что неопределенность в отношении того, какие страны хороши при экспорте, существенна, поэтому найти правильное вмешательство правительства для содействия процессу обнаружения имеет решающее значение для развития. По эмпирическим данным, экспортеры в сравнении с неэкспортерами более эффективны (например, А. Бернанд и Дж. Дженсен⁴⁰, 2004), М. Мелиц⁴¹ (Melitz, 2003). Оправдывающим аргументом избирательного вмешательства государства, даже если оно не обязательно связано с экспортом, в защите правительства и субсидировании определенных секторов связано с решающим значением генерации знаний в некоторых секторах, хотя современное состояние экономической мысли не имеет единодушного согласия относительно правильной политики стимулирования предоставления знаний. Аргумент состоит в том,

³⁶ Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, *International Economics Theory and Policy*, Sixth Edition, http://course.sdu.edu.cn/G2S/eWebEditor/uploadfile/20120417191243_590081573385.pdf

³⁷ Stuart S. Rosenthal, William C. Strange, *Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies*, <http://siteresources.worldbank.org/INTLED/Resources/339650-1105473440091/WillAndStuart.pdf>

³⁸ Marianna Belloc, Michele Di Maio, *Survey of the Literature on Successful Strategies and Practices for Export Promotion by Developing Countries* <https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2011/06/Belloc-Di-Maio-2011-Working-Paper.pdf>

³⁹ Ricardo Hausmann and Dani Rodrik, *ECONOMIC DEVELOPMENT AS SELF-DISCOVERY*, <https://pdfs.semanticscholar.org/a5ae/c146f1ceddad23f0f5b91d374cc76536fe21.pdf>

⁴⁰ Andrew B. Bernard and J. Bradford Jensen, *Exporting and Productivity in the USA* <http://faculty.tuck.dartmouth.edu/images/uploads/faculty/andrew-bernard/exprod.pdf>

⁴¹ Mark J. Melitz, *The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity*, https://scholar.harvard.edu/files/melitz/files/aggregprod_ecma.pdf

что интенсивные сектора исследований и разработок, требует больших фиксированных затрат, но для существенной выгоды требуется эффект масштаба⁴².

Подводя итоги эволюции процесса вмешательства государства в сферу ВЭД и повышение экспортных возможностей национальных производителей, можно отметить, что в настоящее время среди экономистов преобладает сбалансированный подход на роль воздействия государства и рынка, так как не всегда государственное вмешательство эффективно и даже проявляет свою несостоятельность, вызывая, в т. ч., деградацию рыночных отношений, и следовательно, это вмешательство должно иметь свои ограничители. Вывод в том, что требуется определенное взаимодействие и партнерство двух подходов, но характер такого партнерства в разных странах различается и зависит от степени их политического и экономического развития.

1.2. Регулирование международной торговой системы и процессы развивающихся стран

Глобальные торговые отношения и основная часть мировой торговли в настоящее время регулируются в основном соглашениями ВТО, и образует многостороннюю торговую систему (МТС). Всемирная торговая организация (ВТО) была основана в результате Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров в рамках Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ) в 1995 г., которая привела к глубоким преобразованиям в мировой торговой системе. На июль 2016 г. членами организации были 164 страны⁴³. Высшей инстанцией ВТО являются «Министерские Комиссии» (МК) ВТО, проводимые 1 раз в 2 года. МК принимает любые решения в рамках компетенции ВТО. В рамках ВТО осуществляется механизм разрешения торговых споров. После Уругвайского раунда торговая среда сильно изменилась, к ВТО присоединились подавляющее большинство развивающихся и переходных стран.

Принятие решений ВТО осуществляется на основе механизма консенсуса, что сильно осложняет процесс принятия решений. Государственное регулирование международной торговли может включать применение односторонних и двусторонних мер, но членство в ВТО сужает их рамки. Соглашения ВТО по сравнению с ГАТТ основаны на принципе единого обязательства, и все члены ВТО обязаны быть участниками всех соглашений, охватывающих более широкий набор регуляционных границ, а также вопросы внутренней политики. Это привело к сокращению объема

⁴² Ann Harrison Andrés Rodríguez-Clare, TRADE, FOREIGN INVESTMENT, AND INDUSTRIAL POLICY FOR DEVELOPING COUNTRIES, p. 10, <http://www.nber.org/papers/w15261.pdf>

⁴³ Members and Observers, WTO, https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

регулируемого пространства во внутренней политике для развивающихся стран (РС). Ранее регулятивные меры не распространялись на внутреннюю юрисдикцию. В результате этого в РС сократилось пространство для национальной политики, но с другой стороны, верховенство права, представленное усиленными правилами ВТО, помогло им в защите своих интересах в нескольких областях. В частности, усиленная, квази-судебная и автоматическая система урегулирования споров, которая лежит в основе соблюдения членами ВТО согласованных регуляций и обязательств, обеспечила им эффективные возможности в области правосудия в сфере торговли. РС эффективно используют механизм урегулирования споров, хотя более полное использование и выгоды ограничены такими факторами, как отсутствие потенциала РС для обеспечения соблюдения решений.

По сравнению с Договором ГАТТ 1994 г. международная торговая система на базе ВТО включает намного более широкий круг экономических аспектов, принципов, регуляций и обязательств. Всеобъемлющий обзор извлеченных уроков и достижений 60-летнего многостороннего подхода к торговле в рамках ГАТТ и ВТО освещены в Докладе о мировой торговле ВТО за 2007 г.⁴⁴. ВТО привела к глубоким преобразованиям в мировой торговой системе. По сравнению с ГАТТ 1947 г. объем торговой системы был расширен наряду с трансграничным перемещением товаров в сферу соглашений ВТО были включены также услуги, и права интеллектуальной собственности связанные с торговлей, а также инвестиционные вопросы связанные с торговыми аспектами, которые ранее регулировались с помощью соглашений по конкретным секторам или предметам. Кроме этого теперь с условиями доступа к рынкам связаны такие неторговые аспекты, как, например, трудовая практика, экологические стандарты и, даже права человека, особенно в связи с формированием множества региональных торговых соглашений (РТС) и преференциальных торговых соглашений. Все эти тенденции задают новый тренд правительствам, предприятиям стран-членов ВТО, нацеленные на совместное и более всестороннее участие в разработке и осуществлении торговой политики, которая, по сути, стала частью более целостной стратегии и политики развития. Новая основополагающая логика в подходе торговой системы обозначена как - к торговле и развитию, что означает равенство в торговых возможностях, как для развитых, так и для РС (несмотря на неравенство в потенциале), а не в предоставлении более значимых ответных мер на конкретные структурные проблемы РС.

Более свободная, без дискриминационная торговля, обеспечиваемая системой ГАТТ и ВТО за последние семь десятилетий, несомненно, способствовала расширению мировой

⁴⁴ WTO World Trade Report 2007, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report07_e.pdf

торговли, глобализации, ориентированной на торговлю и созданию действенной глобальной экономики. Широкий охват соглашений ВТО, в частности, имел последствия для способности РС проводить упреждающие стратегии развития, и искать более эффективные пути с различными вариантами политики. Широкий охват, масштаб и глубина соглашений ВТО усилили влияние регуляций торговой системы на различные правительственные стратегии и меры, принимаемые для целей развития. То есть РС в стратегическом плане, в концепцию общего развития, вписывает и рассматривает сферу торговли, в связи с чем регулируются и балансируются многие другие переменные, которые ранее не регулировались. В итоге национальная политика РС более жестко корреспондируются с растущим числом международных обязательств.

В рамках ВТО чрезвычайно важным механизмом форматировки справедливой, добросовестной и без протекционистской конкурентной платформы международной торговли является регуляция субсидий, регулируемая согласно “Соглашению по субсидиям и компенсационным мерам” (ССКМ) (The Agreement on Subsidies and Countervailing Measures (ASCM))⁴⁵, принятым на Уругвайском раунде. ССКМ базируется на статье XVI - "Субсидии" ГАТТ. Соглашение определяет правовую базу для экспортной деятельности, в первую очередь, правила применения субсидий странами членами ВТО. Концепция ее в том, что использование субсидий страной-членом ВТО не должна ущемлять внешнеэкономические интересы других стран-членов ВТО.

ССКМ описывает основные типы субсидий, их элементы и процедурные положения, касающиеся расследования и действия по противодействию незаконным субсидиям. В ССКМ *субсидия* определена как «оказание государством финансовой помощи предпринимателю посредством прямого перевода финансовых средств, гарантирования этого перевода или освобождения от платежей, а также любая форма поддержания доходов и цен, если соответствующие меры обеспечивают льготы получателю субсидии, могущие создавать препятствия в торговле». Статья 1-ая Соглашения описывает определяющие характеристики субсидии, а последние в соответствии с их спецификой делятся на три категории: беспорные, спорные и запрещенные субсидии. В статье 2-ой перечислены элементы субсидий. В статье 3-ей описаны запрещенные субсидии, даже если они не указаны в ней. Субсидия является специфичной, если она предоставляется: а) предприятию, б) группе предприятий, в) отрасли, г) группе отраслей промышленности, д) группе предприятий в определенном географическом регионе. Важно отметить, что

⁴⁵ Agreement on Subsidies and Countervailing Measures https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf, The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) disciplines subsidies and countervailing measures in Articles III (8(b): internal taxes), VI (countervailing measures) and XVI (domestic and export subsidies)

специфика может быть де-юре или де-факто. Субсидия не является специфичной, если она предоставляется на основе объективных критериев или условий (например, количество работников), и доступны они в равной мере для всех предприятий. В статье 3-ей определяются все специфичные (конкретные) субсидии. Соглашение определяет две категории субсидий: а) запрещенные субсидии (перечисленные в статье 3-ей) и б) действенные субсидии те, которые не подпадают под действие статьи 3-ей и отвечают требованиям статьи 5-ой.

Запрещенные субсидии бывают двух типов: 1) все субсидии, которые де-юре или де-факто зависят от эффективности экспорта⁴⁶, и 2) все субсидии, зависящие от использования внутренних, а не импортных ресурсов / товары⁴⁷. Допустимыми субсидиями являются субсидии, которые не запрещены в соответствии со статьей 3-ей, но могут оказывать неблагоприятное воздействие⁴⁸. Под неблагоприятным воздействием подразумевается ущерб, причиненный: i) отечественной промышленности в стране-импортере, ii) иностранные экспортеры, конкурирующие с внутренними экспортерами на третьем рынке или iii) иностранные экспортеры, конкурирующие с внутренними экспортерами на внутреннем рынке. К запрещенным относятся: (а) субсидии непосредственно экспортерам, (б) импортозамещающие субсидии.

ВТО запрещает применение прямых субсидий экспортерам. Соглашением запрещено кредитование экспортеров государственными банками или финансово-кредитными организациями, аффилированными с государством, по ставкам, ниже действующих на международном финансовом рынке. Такие кредиты классифицируются, как скрытые субсидии, нарушающие условия равной и справедливой конкуренции.

ВТО определяет три вида допускаемой финансовой поддержки: 1) для исследовательских работ, в рамках научных и учебных заведений; 2) для содействия адаптации инфраструктуры в связи с новыми требованиями экологии; 3) для помощи неблагополучных районов в рамках общего регионального развития. Частичное допущение таких субсидий объясняется тем, что они ориентированы на повышение эффективности производства, способствуют решению экологических проблем и выравниванию уровней развития регионов. Субсидии на исследовательские работы не должны превышать 75 % затрат на научные исследования или 50 % затрат на разработки

⁴⁶ Article 3.1(a) of ASCM. Annex I of ASCM provides for an Illustrative list of 12 prohibited export subsidies, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf

⁴⁷ Article 3.1(b) of ASCM, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf

⁴⁸ Adverse effects are defined by Article V of ASCM. It is the complaining country that has to show that the subsidy has an adverse effect on its interests. Otherwise the subsidy is permitted. https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf

на доконкурентной стадии; субсидии на достижение экологических норм не должны превышать 20 % затрат.

ВТО регулирует также действия, которые могут предпринять страны, чтобы противодействовать последствиям субсидий. Страна может предпринять меры к приостановлению субсидии, осуществляемой конкурирующей страной или устранению ее неблагоприятных последствий. Существует два возможных способа борьбы с такими субсидиями. На многостороннем уровне с запросом процедуры разрешения споров в рамках ВТО. На национальном уровне – с наложением компенсационных пошлин после расследования о субсидировании импорта с отрицательным влиянием.

Как и многие другие правила многосторонних соглашений ВТО, ССКМ допускает специальные и дифференциальные методы (Special and Differential Treatments (SDT)). Запрет на экспортные субсидии может быть исключен для списка развитых стран и для стран с ВВП на душу населения ниже 1000 долл. США в год (согласно статье 27 ССКМ и Приложения 7). Вместо этого субсидии замещения импорта (например, субсидии, предназначенные для внутреннего производства и избежания импорта) теперь запрещены для всех стран.

Вопрос о субсидиях на экспорт для с-х-ва является наиболее чувствительным по вопросам торговых переговоров между развитыми и РС странами. Правила в отношении экспортных субсидий и внутренней поддержки в с-х-ве рассматриваются в соглашении ВТО “Соглашение о сельском хозяйстве” (Agreement on Agriculture (AoA)). ВТО ведет переговоры о новом формате регулирования с-х-ва, которые проходят довольно трудно. Последние проходили в Буэнос-Айресе (2017 г.) в рамках МК-11 не принято никаких решений из-за фундаментальных разногласий между РС и ключевыми развитыми странами по вопросу об объемах льгот, на которых настаивали РС.

Для регулирования субсидий и экспортного кредитования в рамках ВТО важным документом является “Договоренности об экспортном кредитовании ОЭСР” (ДОЭК)⁴⁹ (Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits”), который является рамочным документом, которым руководствуются также члены ВТО.

На Уругвайском раунде были признаны структурные и экономические проблемы, с которыми сталкиваются РС, и им был предоставлен особый и дифференцированный режим. Структурные проблемы, связанные с торговлей, корреспондировались с индустриализацией в рамках уже действующей модели международной специализации, в которой доминировали индустриализованные страны и управляющие экономики, в

⁴⁹ ARRANGEMENT ON OFFICIALLY SUPPORTED EXPORT CREDITS, 1 January 2018, OECD, [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2018\)1](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2018)1)

которой платежный баланс (в частности, способность импортировать капитальные товары и обслуживать внешние долг) в значительной степени зависел от цены на сырьевые товары. Это главным образом отражалось в форме невзаимности в торговых концессиях, такие как преференциальный доступ к рынкам, наиболее важными из которых была общая система преференций (generalized system of preferences (GSP)), согласованная в ЮНКТАД и Ломейской конвенцией, предоставленная ЕС африканским, карибским и тихоокеанским странам. Общая система преференций была запущена в 1968 г.

Это было присуще плурилатеральному или рамочному подходу (с ограниченным участием, т. е. не обязательные для всех членов ВТО, к примеру, Соглашение по правительственным закупкам), принятого в принципах Токийского раунда, который позволял многим РС уклоняться или отказаться от торговых регуляций⁵⁰.

РС по-прежнему получают какую-либо форму специального и дифференцированного режима (special and differential treatment (SDT)), они в основном базируются на временных исключениях из некоторых положений новых соглашений и более длительных периодах ввода к реализации (которые в основном истекли). В результате более строгого применения принципа взаимности, для РС национальные торговые режимы также открытые, как и в развитых странах.

Наименее развитые страны (НРС) в соответствии с соглашениями ВТО, получили существенно большую степень особого и дифференцированного режима. Однако односторонняя либерализация торговли и дерегулирование на внутреннем рынке (предпринятые с 1980-х годов как условие доступа к многосторонним финансам) оставили многие из них как одним из наиболее открытых национальных торговых режимов. Внешний дефицит и долговой кризис 1980-х годов сопровождался рядом новых инструментов кредитования со стороны МВФ и Всемирного банка, включая Фонд структурной перестройки (расширенный механизм структурной перестройки МВФ и кредитование структурной перестройки Всемирного банка). В качестве условия для доступа к таким средствам африканские страны должны были принять программы структурной перестройки МВФ и Всемирного банка, которые среди прочего, включали одностороннюю либерализацию торговли, приватизацию и демонтаж советов по маркетингу сырьевых товаров в странах, зависящих от сырьевых товаров.

Универсальность членства в ВТО имеет важное значение для легитимности торговой системы. Присоединяющиеся к ВТО РС по-прежнему подвергаются требованиям

⁵⁰ Токийском раунд ГААТ проходил с 1973 по 1979 г., в нём участвовали 102 страны. На этом раунде продолжились усилия ГАТТ, направленные на постепенное снижение тарифов. Среди результатов раунда называют снижение в среднем на одну треть таможенных пошлин в девяти крупнейших мировых рынках, в результате чего средняя величина тарифов на промышленные изделия снизилась до 4.7 процента.

относительно глубокой либерализации и строгих обязательств к реформам. К ним относятся обязательства ВТО-плюс, которые могут выходить за рамки уровня уступок и обязательств, принятых у членом ВТО с аналогичным уровнем развития; или права ВТО-минус, когда концессии, которыми пользуются члены ВТО, не предоставляются присоединяющейся стране. Например, доступ к положениям “Специальных и дифференциальных мер” (Special and differential treatment SDT) не является автоматическим, и часто является предметом переговоров в каждом конкретном случае.

Крайне важно обеспечение справедливых условий присоединения РС. Критерием этих условий является соразмерность с потребностями торговли, финансов и развития каждой присоединяющейся страны. Конкретные потребности вновь присоединенных стран рассматриваются на переговорах с учетом обширных и важных обязательств, взятых в процессе присоединения. Для РС присоединение к ВТО является особым катализатором для проведения у них торгово-экономических реформ, а также создания институционального потенциала в относительно короткие сроки.

Торговые преференции составляют ключевую основу “Специальных и дифференциальных мер” (Special and differential treatment SDT) международной торговой системы. Было разработано несколько инициатив развитых стран и, в меньшей степени РС, чтобы обеспечить последним улучшение их доступа на рынки экспорта и обеспечение им выгод. Условием таких преференций для наименее развитых стран являются приверженность международного сообщества, подтвержденной в “Целях развития тысячелетия” (Millennium Development Goals (MDGs 8)). В результате, многие РС, особенно НРС, зависят от доступа преференций, включая беспозшлинный, свободный от квот доступ к основным рынкам развитых стран. Такой доступ позволяет им привлечь больше ПИИ для создания производственного потенциала и сделать их экспорт более конкурентоспособным. Преференции послужили стимулом для торговли и развития во многих странах-бенефициарах и затронутых секторах. Они по-прежнему обеспечивают важные конкурентные преимущества для многих малых и уязвимых экономик и представляют собой для них наиболее важный инструмент торговой политики в целях развития. Однако при непрерывной, односторонней, региональной и многосторонней либерализации и снижении тарифов преференциальная маржа постоянно подвергается эффекту эрозии, и уменьшается их отдача. Для облегчения выхода на рынок этих стран важно содействие развитию торговой инфраструктуры, а также улучшение и упрощение существующих процедур администрирования. Инициатива ЕС «Все, кроме оружия» для наименее развивающихся стран, а также закон США о росте и возможностях африканских

стран (African Growth and Opportunities Act (AGOA)) обеспечивают более широкие возможности торговли для некоторых из наиболее бедных РС.

Развитые страны - такие как США, Япония, Австралия, Канада, Норвегия создали общую систему преференций (generalized system of preferences (GSP)) для РС и НРС, которые были усилены. Два основных импортера Евросоюз и США постоянно пересматривали свои программы GSP преференций. Пересмотренные схемы упрощались, увеличивался охват продукции. Для преференций «GSP Plus» некоторые правила ужесточались, для доступа более уязвимых стран. Раньше продукты GSP становились предметом градации, если их экспорт превышал лимит конкурентоспособности (competitive need limit), но при определенных условиях такие продукты могли иметь отказ по конкурентоспособности. Опыт использования GSP предоставляемых экспорту показывает, что благодаря этой схеме экспорт из РС в развитые страны возрос.

В результате восьми раундов многосторонних торговых переговоров в международной торговой системе заметной тенденцией является снижение уровня тарифов и относительное возростание роли нетарифных ргулирований или барьеров (НТБ), в качестве инструментов защиты и для регулирования торговли (это – антидемпинговые, компенсационные и технические меры, такие как требования к тестированию и сертификации).

Другой важный тренд в том, что во многих развитых странах политика регулирования в настоящее время сосредоточена на защите окружающей среды, общественного здоровья и безопасности, и часто включает более высокие стандарты для внутреннего рынка, чем существующие международные стандарты. Такие положения не противоречат правилам ВТО, но они влекут за собой большие расходы на их соблюдения. Особенно накладно это для РС, которые в основном пользуются стандартами (а сами не устанавливают). Более широкое использование требований, касающихся технической спецификации продукции, создает дополнительные затраты для компаний в РС при доступе на экспортные рынки. Такие стандарты стали серьезной проблемой на рынках других стран даже для развитых стран. Это очевидно с позиции доступа к рынкам, в контексте трансатлантической гармонизации регулирования, рассматриваемой между США и ЕС. Затраты связаны с переводом этих иностранных правил, найма технических экспертов для объяснения таких правил и корректировки производственных мощностей в соответствии с новыми строгими, часто меняющимися требованиями и смещением позиций. По оценке ЮНКТАД, из-за мер, связанных с санитарными и фитосанитарными

мерами и техническими барьерами в торговле, потенциальные экспортные поступления РС снижаются более чем на 10 процентов⁵¹.

Соблюдение международных стандартов качества, безопасности, здоровья, интересов потребителей и окружающей среды все чаще становится предпосылкой для конкуренции на международных рынках. Для функционирования в условиях глобальной торговли важное значение имеет модернизация систем стандартов в РС, включая учреждения и инфраструктуру для сертификации. Отсутствие такой связанной с торговлей инфраструктуры становится одним из основных факторов, сдерживающих многих экспортеров от полной выгоды инициатив в области льготного доступа, особенно в НРС странах. С этой точки зрения, важна техническая помощь и финансовая поддержка для создания институтов для повышения потенциала по соблюдению правил и стандартов.

Важным инструментом согласования разногласий и споров, вызванных различными правилами между торговыми партнерами, является процесс содействия соглашениям о взаимном признании (Mutual recognition agreements MRA) между развитыми и РС странами, а также между РС странами, который приводит к значительной экономии затрат для компаний экспортеров во всем мире. Очень важна защита участников международной торговли от злоупотребления стандартами, принятые или применяемые с целью создания ненужных препятствий в международной торговле. Для этого вместо односторонних мер и стандартов более предпочтительны универсальные международные стандарты с участием РС, что обеспечивает широкую системную прозрачность и справедливость.

Количество стандартов, которыми продукты должны соответствовать (по своему дизайну, размеру, весу, прослеживаемости, безопасности, энергетической и экологической эффективности, взаимодополняемости, материальному и даже процессу производства), которые будут продаваться на международных рынках достаточно велико. Международная организация по стандартизации (ISO) опубликовала около 15 тыс. международных стандартов⁵². В дополнение к государственным расходам, необходимым для предоставления национальных лабораторий и квалифицированных технических специалистов для тестирования и сертификации, значительная часть расходов на стандарты также должна покрываться фирмами в РС. Поэтапные издержки производства для фирм в РС в соответствии со стандартами, налагаемыми крупнейшими странами-импортерами, оцениваются Всемирным банком как фиксированные издержки примерно в размере 425 000 долл. США на одну фирму или около 4,7% от добавленной стоимости в

⁵¹ Globalization for Development: the international trade perspective, UNCTAD, page 7, http://unctad.org/en/docs/ditc20071_en.pdf

⁵² Globalization for Development: the international trade perspective, UNCTAD, page 7, http://unctad.org/en/docs/ditc20071_en.pdf

среднем и переменные издержки производства от 0,06 до 0,13 процента за каждый однопроцентный прирост инвестиций для удовлетворения требований соблюдения⁵³.

Последний Дохийский раунд многосторонних торговых переговоров ВТО был запущен в ноябре 2001 г. и длится до сих пор. Главная задача раунда было рассмотрение в русле развития многосторонней торговой системы МТС (Multilateral trading system). Завершение раунда предопределено также реализацией 8-ой цели «Целей развития тысячелетия», которая определяется как открытая, справедливая, основанная на правилах, предсказуемая и недискриминационная многосторонняя торговая система. В целом 4-ая (МК ВТО в Дохе Катар в декабре 2001 г.) дала старт новому раунду МТП (многосторонних торговых переговоров) под названием «Раунда развития». Цель способствования решения потребностей РС и устранение имеющихся сдвига баланса прав и обязательств в пользу развитых стран.

Определенный успех наметился на 9-й МК ВТО (Бали, Индонезия, 3-6 декабря 2013 г.). Члены ВТО при наличии принципиальных разногласий по МТП, все же согласовали «Балийский пакет», в котором ключевое место отводится “Соглашению об упрощении процедур торговли” (СУПТ), в который включены технические вопросы совершенствования таможенных процедур, повышения транспарентности таможенного администрирования - взимание пошлин и налогов на границе. Для развивающихся и НРС стран членов ВТО предусматривается постепенный адаптационный режим установления новых правил таможенного регулирования с «переходными периодами» и возможностью самостоятельно выбирать обязательства. В сфере с-х-ва в Бали были достигнуты предварительные договоренности по обеспечению продовольственной безопасности, экспортной конкуренции и администрированию тарифных квот. Участники ВТО с целью создания продовольственных резервов для РС согласовали возможность временно закупать продовольствие на внутреннем рынке по фиксированным ценам. Развитые страны согласились воздерживаться от обращения в орган по разрешению споров ВТО, если РС участники прибегнут к таким мерам до принятия окончательного решения по этому вопросу на 11-ой МК ВТО в 2017 г.. «Балийский пакет» для развивающихся и НРС стран по специальному и дифференцированному режиму ввел механизмы мониторинга, бесквотного и беспошлинного доступа товаров на рынки развитых стран, преференциальные механизмы определения правил происхождения товаров.

⁵³ Keith E. Maskus, University of Colorado at Boulder Tsunehiro Otsuki, Osaka University John S. Wilson, World Bank. The Cost of Compliance with Product Standards for Firms in Developing Countries: An Econometric Study, p. 23, <http://documents.worldbank.org/curated/en/441521468330948472/pdf/wps3590.pdf>

15-18 декабря 2015 г. В Найроби прошел 10-й МК ВТО, где стороны не были готовы к политическому компромиссу по трем основным направлениям Дохи: по с-х-ву, доступу на рынок промышленных товаров и услугам. Важными в этом пакете были договоренности по экспортной конкуренции, согласно которому страны полностью лишаются возможности предоставления субсидий, в том случае, если они не применяли экспортные субсидии за последние три года. По предписанию, развитые страны должны были отказаться от субсидий немедленно, но при этом им до 2020 г. предоставлялся переходный период по тем товарам, которые ранее были включены в список нотификации по экспортным субсидиям и рассмотренным на Комитете ВТО по с-х-ву. Режим для РС предписывает сохранять пяти летний переходный период до полного отказа от экспортных субсидий в конце 2018 г. По экспортной конкуренции достигнутые договоренности были дополнены несколькими документами, исходя из интересов развивающихся участников членов ВТО. Во-первых, разработка в рамках регулярных органов ВТО модальностей специального защитного механизма для РС при случае резкого увеличения импорта продовольственных товаров. Во-вторых, намерение членов Организации, в целях обеспечения продовольственной безопасности начать «конструктивные переговоры» по решению на постоянной основе создания государственных резервов.

В пакете итоговых документов МК-10 ВТО В Найроби (2015г.) были решения по электронной коммерции, программе по малым экономикам, по спорам в отсутствие нарушения «Соглашения по торговым аспектам интеллектуальной собственности». В интересах НРС стран были согласованы некоторые договоренности. Это - решения по правилам происхождения для НРС, по хлопку, по специальному и дифференцированному режиму для РС и по отказу от обязательств по услугам для НРС. К важным договоренностям можно отнести - договоренность по либерализации торговли информационно-коммуникационными технологиями, расширяющее действие существующего с 1996 г. Соглашения по информационным технологиям (Information Technology Agreement, ИТА) предписывалось отмена пошлин на 201 продукты.

В декабре 2017 г. в Буэнос-Айресе прошла 11-ая МК ВТО, участвовали около 4 тыс. представителей из 164 стран-членов. Всего было 176 делегаций (две предыдущие МК, на Бали в 2013 г. и в Найроби в 2015 г.) МК-11 ВТО дала определенные промежуточные результаты и опять выявила разногласия среди членов ВТО. Важным вопросом переговоров стал “E-commerce”, в первом квартале 2018 г. ожидаются два масштабных переговоров по выработке многостороннего соглашения ВТО по “E-commerce”. Министр торговли Австралии С. Сиобо указал: «e-commerce - это великий уравниватель. Она создает

возможности для бизнеса и частных лиц участвовать в глобальной торговле организованно и осознанно»⁵⁴. Другой важный обсуждаемый вопрос – упрощение инвестиций с целью выработки многосторонних правил, направленных на формирование в странах-участницах прозрачных, стабильных и предсказуемых условий инвестиционной деятельности, включая иностранных и национальных инвесторов.

Совершенно новым вопросом для ВТО в Буэнос-Айресе (2017 г.) стал малый бизнес, что наглядно демонстрирует эволюцию ВТО. Было заявлено об учреждении в рамках ВТО неформальной рабочей группы по микро-, малым и средним предприятиям, которая изучит вопросы содействия участию этих малых предприятий в мировой торговле. Цель рабочей группы определить горизонтальные недискриминационные меры, для содействия встраивания малого бизнеса в международную торговлю, мер способствующих снижению торговых издержек для них. Другим вопросом переговоров в Буэнос-Айресе (2017 г.) было внутреннее регулирование в услугах (инициировали 60 стран), которые планируется завершить к 2019 г.. Цель – максимально снизить для компаний возможные ограничения и дополнительные издержки, касающиеся лицензирования, квалификационных требований, технических стандартов, что, в целом, улучшит деловой и инвестиционный климат и повысит качество системы национального регулирования в секторах услуг.

У развитых и развивающихся членов ВТО сохраняются разногласия относительно продолжения Дохийского раунда, что принуждает стороны к активизации работы по поиску преодоления стагнации многосторонних переговоров. Ряд членов ВТО предпочитают выбор в пользу заключения РТС, что усиливает тренд раздробления многосторонней торговой системы и, соответственно, всаает вопрос сохранения ВТО в общих интересах в качестве действенного и универсального форума для обсуждения и решения проблем мировой торговли. РТС распространились во всем мире, что стало определяющей чертой современной международной торговой экосистемы. На сайте ВТО указывается, что РТС увеличились, их сейчас 302, в т. ч. заметно увеличение крупных многосторонних соглашений (реализованных и находящихся на стадии переговоров, к примеру соглашение о свободной торговле между ЕС и Канадой⁵⁵), хотя действия США в 2017-18 гг. ведут процесс в обратном направлении⁵⁶. После уведомления РТС между

⁵⁴ Тезисы доклада к заседанию Ученого совета ИМЭМО РАН 31 января 2017 г.. К итогам 11-й Министерской конференции ВТО в Буэнос-Айресе в декабре 2017 г.
<https://www.imemo.ru/files/File/ru/sc/2018/31012018-TEZ-001.pdf>

⁵⁵ Европарламент одобрил соглашение о свободной торговле между ЕС и Канадой,
<http://ru.euronews.com/2017/02/15/ceta-deal-push-alert>

⁵⁶ Крах Транстихоокеанского партнёрства: к чему приведёт выход Соединённых Штатов из ТТП,
<https://russian.rt.com/world/article/352693-vygod-ssha-iz-ttp>

Монголией и Японией в июне 2016 г. все члены ВТО теперь являются участниками действующих РТС⁵⁷.

Для ВТО принцип недискриминации среди торговых партнеров является одним из основных, а РТС соответствии набора правил ВТО являются одним из освобождений и они разрешены. Все общие РТС в ВТО - это взаимные преференциальные торговые соглашения между двумя или более партнерами. Информация о РТС, уведомляемая ВТО доступна в базе данных РТС. 14 декабря 2006 г. в Дохе членами ВТО были приняты “Механизмы прозрачности в отношении РТС” для повышения прозрачности совместимости РТС с ВТО, а также возможности оценить их системные последствия.

Среди проблемных вопросов определенный кризис при принятии решений ВТО на МК-11 были в особенности по вопросам: проблемы развития, вопросу дальнейшего развития плюрилатерального или рамочного подхода (ограничительно не для всех), различие в обсуждении приоритетов и в повестке, наличие различных крупных коалиций по новым проблемам. Несмотря на имеющиеся глубокие противоречия среди ее членов, ВТО все же остается крупнейшей многосторонней экономической организацией, которая осуществляет функции глобального регулирования торговли.

Развитию торговли и ВЭД для РС важное содействие оказывает *Конференция ООН по торговле и развитию* (ЮНКТАД). Основные направления деятельности которого - регулирование торгово-экономических отношений между странами и разработка концепций и принципов развития мировой торговли, и торговой политики и международных торговых отношений, в т. ч. создание всеобщей системы преференций при импорте товаров из РС (вступила в действие в 1976 г.); регулирование ограничительной деловой практики; разработка программы действий по содействию преодоления экономического отставания стран НРС и др.⁵⁸.

1.3. Система мер государственного стимулирования и поддержки национальных экспортеров

Стимулирование экспорта является важным направлением политики ВЭД без исключения всех стран, включая развитые, развивающиеся, переходные и НРС страны. С этой целью создаются специальные системы государственной поддержки и содействия национальному экспорту. Вопрос в том, на какой стратегии выстроены и насколько эффективны эти системы в разных странах. На практике, государственное стимулирование

⁵⁷ Regional trade agreements, WTO site, https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm

⁵⁸ Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Минэкономики РФ, http://economy.gov.ru/minrec/activity/sections/foreignEconomicActivity/economic_organization/russiaun/unconftd/

экспорта в разных странах строится на разных стратегиях, что обусловлено состоянием экономики страны, этапом его развития, общей экономической и политической ситуацией в регионе и в мире, участием страны в региональных торгово-экономических союзах.

Базовым и обязательным условием стратегии развития экспорта является создание благоприятного макроэкономического климата для реального сектора в целом и в т. ч. экспортеров. Само стимулирование экспорта означает применение специальных мер, направленных на проведение активной и наступательной внешнеторговой политики на внешних рынках, реализуемое в рамках правил и обязательств стран взятых последними по международным соглашениям и, в первую очередь, ВТО и региональных экономических союзов, участником которого является страна.

Стимулирование экспорта является лишь одной фазой общей внешнеторговой политики и, следовательно, стимулирование экспорта и экспортного производства тесно переплетается с политикой в области импорта и с промышленной политикой, так как меры ВЭД политики способствуют развитию национального производства. Стратегия ВЭД имеет выраженные принципы и оси воздействия, к примеру, эта стратегия может выстраиваться на жестком ограничении импорта с целью развития собственного экспорта (ярким примером является Южная Корея в 80-е годы). Маргинально противоположной является стратегия сугубо экспортно-ориентированных стран, к ним можно причислить Малайзию, Тайвань, Таиланд, которые практически не вмешивались в сферу импорта.

Эффективность и само реформирование экспортной политики государства, особенно переходных стран, во многом определяется тремя важными факторами: а) институциональная структура экономики, б) присущие национальной экономике темпы роста и резистентность к кризисным явлениям, в) направленность и темпы рыночных реформ, особенно для переходных и РС, которые, определённым образом воздействуют на экспортную политику государств. Непоследовательные рыночные преобразования содержат в себе риск длительного торможения развития экспортно-ориентированного производства и экспорта в целом. Немаловажным для эффективности стимулирования экспорта является обоснованное определение перспективных для экспорта отраслей, производств и сфер, а также перестройка структуры экспортного производства. Управленческие ошибки в реализации этой политики практически оборачивались для некоторых стран существенными потерями, можно перечислить неудачи крупных экспортных проектов, в свое время в Таиланде, Сингапуре, Южной Корее, Бразилии.

Другим немаловажным фактором эффективности экспорта является структура самой экспортной продукции. Все правительства, по сути, стратегически заинтересованы в поддержке экспортеров продукции, высокой степени переработки и добавленной

стоимости вместо экспортеров сырья, но на практике не так легко поддерживать желаемое соотношение (яркий пример этого РФ, как экспортер углеводородного сырья, и РА как экспортер горнодобывающей промышленности). Экспорт продукции с высокой степенью переработки и добавленной стоимости, по сути, усиливает конкурентные позиции страны на внешних рынках, что, в свою очередь, обеспечивает повышение устойчивости экономики, способствует снижению уровня безработицы и повышению доходов работников, увеличению бюджетных поступлений всех уровней.

Методы государственного регулирования ВЭД включают совокупность мер влияния государства на эту сферу - с целью обеспечения условий деятельности для субъектов ВЭД, нацеленные на приоритеты национальной экономической политики. С этой целью используется целый комплекс мероприятий.

Меры воздействия на ВЭД и стимулирования экспорта группируются по разным критериям, особенно распространено разграничение на а) правовые, экономические и административные, б) прямые и косвенные, в) финансовые и нефинансовые, г) тарифные и не тарифные. Следует учесть, что меры государственного регулирования ВЭД и воздействия на экспорт взаимодополняют, тесно переплетаются и сочетаются и, как правило, используются комплексно в различных сочетаниях и имеют либо стимулирующий либо сдерживающий характер. Так как одно и то же средство может быть включено в состав различных методов. К примеру, экспортная пошлина, одновременно, это-экономический и тарифный метод регулирования, а повышение его ставки является ограничительный метод государственного регулирования ВЭД.

Сочетание правовых, административных и экономических методов прямого и косвенного регулирования ВЭД в разных странах может быть различным и зависит от уровня развития рыночных отношений, общей экономической и финансовой ситуации в стране. Переходный период РА убеждает нас, что с развитием рыночных отношений, и более полного привлечения к процессу регулирования институтов рынка, методы прямого воздействия (административные), как правило, уходят на второй план, а взамен усиливаются косвенные экономические и возрастает роль последних. К примеру, в РА еще в начале 90-х годов отказались от нормы обязательной продажи валютной выручки со стороны субъектов ВЭД. Обычно, когда экономические средства государственного регулирования экономики действуют не эффективно и слишком медленно и оказываются недостаточными, возникает необходимость прибегнуть к методам прямого воздействия. Изменение роли государства в развитии ВЭД в РА и постсоветских странах было вызвано разрушением системы государственной монополии во внешней торговле, когда с

распадом Советского Союза всем хозяйствующим субъектам представилось право осуществлять ВЭД.

Правовые меры подразумевают установление обязательных для исполнения субъектов-участников ВЭД норм или правил, результаты воздействия которых заведомо предполагаются. Необходимость правового регулирования государства с установлением обязательных для исполнения норм и правил субъектов ВЭД заключается в жестком распределении полномочий и мер принуждения силой государственной власти. Административные (или их часто называют нетарифными мерами) являются производными от правовых норм, имеют формат прямого влияния государства на деятельность субъектов рынка путем установления определенных обязанностей и норм деятельности. Влияние их прямое, в этом случае для субъектов ВЭД альтернативных опций действий не существует, а результаты воздействия являются заведомо предполагаемыми.

К административным методам регулирования можно причислить: регистрацию субъектов ВЭД, лицензирование, контингентирование, квотирование, регламентацию таможенных процедур, государственные стандарты качества, специфические требования к товарам (маркировка, упаковка), санкции, эмбарго и другие регуляции ВЭД.

Экономические меры, по сравнению с правовыми, имеют не прямое, а косвенное влияние, при этом субъекты ВЭД имеют альтернативную опцию действий. Результаты воздействия ожидаемые, но не всегда предвидимые.

Экономические меры, в свою очередь делятся на: 1) меры финансово-бюджетного воздействия предполагают прямое влияние на финансы субъектов; 2) влияние на экономические интересы субъектов посредством воздействия денежно-кредитной политики, доступность и стоимость финансовых средств для субъектов ВЭД.

К финансово-бюджетным мерам, влияющим на ВЭД, следует причислить: ставки и режим налогов на экспорт и импорт, налоговые преференции или льготы, субсидирование экспорта, государственные дотации, экспортные премии, услуги по маркетингу и передаче информации. К кредитно-денежным мерам соответственно относятся: экспортное кредитование, льготные кредиты, режимы регулирования валютных курсов, валютные ограничения, экспортное страхование и гарантии.

Экономические методы регулирования позволяют субъектам рынка сохранить право на свободный выбор своих действий. Ожидаемый результат воздействия может быть стимулирующим с оживлением экономической активности субъектов ВЭД или ограничивающим и сдерживающим экономическую активность субъектов.

Меры прямого воздействия реализуется инструментами как экономического, так и административного регулирования, косвенное воздействие реализуются экономическими механизмами, которые совпадают с интересами самого хозяйствующего субъекта и стратегии ВЭД государства.

Важным инструментом системы поддержки экспорта являются *институт страхования экспортных кредитов*, который защищает интересы экспортеров на внешних рынках и предоставляет возможности финансирования внутри страны. Объектом страхования национальных страховых агентств выступают платежи контрагентов и коммерческие кредиты. Рынок страхования экспортного кредитования представлен государственными агентствами экспортного страхования, которыми страхуются катастрофические - не страхуемые со стороны частных компаний риски (политические и страновые риски введения различных ограничений и др.). Одновременно, на этом сегменте уже давно действуют и частные компании, намного расширив масштабы этого рынка.

Страхование экспорта подразделяется на внутреннее и внешнее. При внутреннем страховании государство берет часть рисков финансирования или капиталовложений в экспортное производство. При внешнем – государство принимает на себя часть коммерческих и политических рисков при осуществлении ВЭД. При внешнем страховании экспортных кредитов покрываются как коммерческие, так и политические риски - такие, как: банкротство или неплатежеспособность контрагента в другой стране; просрочка оплаты по оплате заказчиком или односторонняя пролонгация; отказ от поставляемого продукта контрагентом (покупателем); одностороннее расторжение договора или отказ заказчиком в заверении платежных документов, представленных для оплаты; блокировка банковских операций страны импортера, в результате которых выплаты не достигают экспортера; отказ от иностранных обязательств к стране-импортеру; изъятие товаров, поставляемых импортером органами государственной власти или национализация имущества местной организации; война и гражданские волнения; крупномасштабные стихийные бедствия; блокировка платежей по импорту в стране получателе или объявление моратория по указанным выплатам.

Кредитование экспортеров по их льготному кредитованию, в частности, по ставкам и срокам кредитов, особенно долгосрочное кредитование экспортеров, от которых банки воздерживаются. Кредитование экспорта имеет цель повысить конкурентоспособность национальных экспортеров, особенно для поддержки экспорта высокотехнологичной промышленной продукции или с высокой добавленной стоимостью и степенью переработки. Государственная поддержка экспортеров может включать также возмещение

экспортерам, а также импортерам, приобретающим национальную продукцию, часть затрат процентных расходов по кредиту.

Важный аспект развития и расширения экспортной деятельности национальных экспортеров, как было указано, это - предоставление им долгосрочных и льготных кредитов, а также государственных гарантий экспортёрам. С помощью гарантий стимулируется процесс привлечения дополнительного капитала из частных банков. Экспортерам становится более доступно получение заемных средств от коммерческих банков, для решения пред-экспортных и пост-экспортных проблем ликвидности, а также для импортеров, которые совершают сделки с национальным экспортером. Благодаря государственным гарантиям государства существенно улучшаются условия кредитования (ставка, срок кредитования и др.), и экспортеры имеют возможность получать льготные кредиты, что способствует повышению конкурентоспособности экспортеров на внешних рынках. Государственные гарантии выдаются государством также страховщикам для страховых операций по страхованию экспортных кредитов, и в этом случае страховые агентства экспортных кредитов берут на себя обязательства вне зоны рыночно управляемых рисков, а именно: по катастрофическим рискам присущим этой сфере.

Альтернативным инструментом по предоставлению налоговых льгот для целей стимулирования экспорта являются *программы прямых бюджетных расходов* – прямые субсидии, субвенции, дотации, гранты или другие формы прямых трансфертов национальным экспортерам.

Субсидирование экспорта форма государственной политики служит для частичной компенсации государством расходов бизнеса, в результате у экспортера уровень затрат сравнивается с рыночными или снижается по сравнению с рыночными, что дает субъекту ВЭД конкурентные преимущества и позволяет ему выигрывать в ценовой конкуренции. Практика применения субсидий может привести к острым торгово-политическим конфликтам.

На экономические интересы субъектов ВЭД и режимам проникновения импортных товаров на внутренний рынок страны очень сильно влияет *тарифное государственное регулирование ВЭД*, который представляет комплекс мер финансово-экономического характера. ВЭД широко регулируется *нетарифными мерами государственного регулирования*, которые, по сути, представляют широкий комплекс мероприятий регулирующего характера (ограничительно-запретительные), препятствующих ввозу импортных товаров во внутренний рынок страны. Их еще называют мерами скрытого протекционизма, которые по характеру регулирования делятся на: а) количественные - квотирование, лицензирование, добровольные ограничения, эмбарго; б) финансовые -

субсидии, кредитование, демпинг; в) скрытые-государственные закупки, требования к содержанию компонентов, технические барьеры, налоговые сборы, импортный депозит; г) неэкономические-торговые соглашения, правовые режимы⁵⁹.

По степени юридического обеспечения нетарифные меры подразделяются на: формальные и неформальные. Формальные нетарифные меры закреплены законодательством с описанием количественных, качественных других специфических ограничений, таможенных процедур и администрирования их применения и другие технические барьеры. Соответственно, этим реализуется государственная политика, государственное регулирование торговли.

Неформальные нетарифные меры реализуются в формате политики и администрирования государственных органов управления и, как правило, включают барьеры в виде административно-процесуальных процедур, которые не имеют четкого формата нормативно регулирующих документов, и не помещаются в рамки рыночной политики и практики органов государственного регулирования.

Важнейшим средством торговой политики являются торговые договоры и соглашения, которые по значению и характеру условно разделяются две группы: а) торговые договоры общего типа (договоры о торговле и мореплавании), которыми определяются критерии, принципы правовой базы всего комплекса экономических взаимоотношений между странами, б) торговые соглашения о товарообороте и платежах, которыми регулируются отдельные аспекты экономических взаимоотношений.

В торговых договорах часто закрепляется норма предоставления сторонами режима наибольшего благоприятствования – положение закрепляющее норму, которым государства обязуются предоставить другому участнику договора - государству те же благоприятные права, привилегии и льготы, которые она предоставляет или в будущем предоставит любой третьей стране. Эта норма обычно применяется в безусловной форме, что означает, что режим льготы, привилегии уже предоставленный третьей стороне одной из сторон договора, включая и предоставляемые в будущем, безусловно, т. е. автоматически распространяются на другую сторону договора. Обычно режим наибольшего благоприятствования в торговых договорах распространяется на импорт и экспорт или транзит товаров, использовании морских портов.

⁵⁹ Шкурупий О. В. "Внешнеэкономическая деятельность предприятия", Раздел 33. Методы государственного регулирования ВЭД Тарифное и нетарифное регулирование ВЭД. https://uchebnikionline.com/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_pidpriyemstva_-_shkurupiy_ov/metodi_derzhavnogo_regulyuvannya_zed_tarifne_netarifne_regulyuvannya_zed.htm

В стратегии и политике ВЭД особое место занимают *особые или свободные экономические зоны*. Находящимся на этой территории субъекты выводятся за пределы таможенной границы страны, с представлением для них налоговых преференций и льгот, упрощенных процедур ВЭД. Для развития экспортно-ориентированных производств и привлечения ПИИ в них часто услуги инфраструктуры - портов, складов, дорог, электроснабжения и др. предоставляются по сниженным тарифам.

В современных условиях динамично постоянно трансформирующихся глобальных и региональных рынков, постоянно возникающих новых барьерах входа на эти рынки и рисков ВЭД, связанных с политическими решениями и макроэкономическими процессами глобального масштаба, деятельностью транснационального бизнеса и других факторов-национальные государства в своей политике ВЭД стремятся более интенсивно всеми доступными мерами стимулировать национальных экспортеров и выравнять существующие диспропорции национальной экономики.

ГЛАВА 2. ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ СРЕДА, СОСТОЯНИЕ ЭКСПОРТА И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ИНСТИТУТЫ ФИНАНСОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА В РА

2.1. Анализ правовой базы государственной поддержки экспорта в РА и членство РА в международных торгово-экономических организациях

Внешнеэкономическая политика РА является определяющей составной частью экономической и внешней политики страны, важным средством укрепления национальной экономической безопасности. Свидетельство того - вступление РА в Евразийский экономический союз, обусловленное, в первую очередь, членством РА в СНГ и ОДКБ и стратегическим партнерством с РФ.

Анализ правовой базы государственной поддержки экспорта в РА, включает правовую базу экспортного кредитования в РА и проведение позиционирования РА по отношению к выявленным особенностям правовой среды. Следует указать, что в РА не принято отдельных законов регулирования ВЭД, наподобие закона РФ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности». Государственное регулирование ВЭД в РА основывается на Конституции РА и осуществляется в соответствии законами и нормативно-правовыми документами, нормами международного права, международными договорами РА. В основе государственного регулирования ВЭД РА находится принцип защиты государством прав и интересов участников ВЭД, а также прав и интересов армянских производителей и потребителей товаров и услуг, равенство и недопущение дискриминации участников внешнеторговой деятельности, взаимность в отношении другого государства (группы государств).

Внешнеторговая политика РА строится на основе соблюдения общепризнанных принципов и норм международного права, а также обязательств, вытекающих из международных договоров РА, в частности членства РА в ВТО и ЕАЭС, а его ее реализация осуществляется с использованием допустимых методов государственного вмешательства и воздействия на внешнеторговую деятельность.

Правительство РА в соответствии с международными договорами и национальным законодательством осуществляют мероприятия, способствующие развитию экспортно-ориентированной деятельности, в том числе способствует и обеспечивает: 1) политико -

дипломатическое сопровождение экспортной деятельности; 2) таможенно-тарифное регулирование; 3) налоговое регулирование (возврат экспортерам НДС, налоговые льготы в ЗЕС); 4) субсидирование процентных ставок кредитов экспортеров (возмещение части затрат на уплату процентов по кредиту); 5) функционирование систем страхования экспортных кредитов; 6) организацию информационно-консультационной поддержки и содействие выставочно-ярмарочной деятельности отечественных фирм за рубежом, торговых выставок и ярмарок, симпозиумов и конференций и участие в них; 7) проведение кампаний по продвижению национальных товаров, услуг, интеллектуальной собственности на мировые рынки.

В настоящее время ключевыми программными документами, ставящими конкретные, количественно измеримые задачи в сфере поддержки экспорта являются постановления правительства РА «О стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики»⁶⁰ (2011 г.), «Программа реализации государственной поддержки стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики»⁶¹ (2013 г.) и ежегодные программы государственной поддержки мероприятий стимулирования экспорта.

В постановлении «О стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики» указывалось, что главной целью промышленной политики станет развитие отраслей и комплексов перерабатывающей промышленности. На этой основе разрабатываются отраслевые стратегии, особо поощряется развитие МСП. Целевыми ориентирами являются: увеличение экспортируемого сегмента хозяйства, включая показатели соотношения экспорта к ВВП, общий объем экспорта, диверсификация экспортируемого сегмента хозяйства, повышение конкурентоспособности армянской продукции. В качестве целевых задач были обозначены: 1) сотрудничество с частным сектором для целей реализации отраслевых стратегий; 2) поддержка организаций имеющих экспортный потенциал, особенно совершенствование стратегий и функций МСП; 3) раскрытие новых сфер с экспортным потенциалом и поддержание формирования и развития экспортных усилий; 4) способствование расширению возможности создания

⁶⁰ «О стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики» 2011г. Протокольное постановление правительства РА от 15 декабря 2011г. за номером 49

⁶¹ «Программа реализации государственной поддержки стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики» утверждена постановлением правительства РА от 14 -го февраля 2013г., за номером N 166

добавленной стоимости; б) привлечение наднациональных предприятий; 7) направление и формулирование задач по реформам улучшения деловой среды, по двум составляющим: а) регулирование предпринимательства, б) развитие инфраструктуры; 8) развитие возможностей структур содействия предпринимательству.

В этом документе правительство объявило о следующих принципах экспортно-ориентированной промышленной политики: а) политика, направленная на развитие экспорта, неограниченная только мерами стимулирования экспорта; б) на этом этапе развития политика основана на отраслевых приоритетах, формированием локомотивных сфер для следующего более всеобщего этапа; в) государственное содействие направлено на преодоление или нейтрализацию «несовершенства» рыночных сил, а не создание льготных условий для отдельных предприятий; г) исключение применения менее и не приемлемых условий в деловой среде, прогнозируемость реформ и обеспечение их непрерывности; д) использование применяемых инструментов для долгосрочного развития, и одновременно обеспечение предсказуемой очередности краткосрочных результатов; е) при отборе инициатив предпочтение отдается государственно-частному партнерству и обеспечению максимальных результатов в межотраслевым и внутриотраслевым позитивных связях.

Приоритеты промышленной политики рассматриваются в контексте всестороннего развития хозяйства и приоритетов развития в других отраслях. Промышленная политика реализуется: а) мероприятиями всеобщего характера, направленными на создание благоприятной среды и увеличение производительности, б) с помощью специальных инструментов.

Наряду с многочисленными мероприятиями улучшения бизнес среды подчеркивается также необходимость упрощения, сокращения и автоматизации процессуального обслуживания импорта и экспорта, улучшение качества обслуживания клиентов, повышение уровня доступности кредитов и другие меры. В стратегии особо отмечаются о благоприятных режимах обеспечения торговли и ликвидации препятствий. В стратегии отмечаются имеющиеся и вновь создаваемые специальные инструменты:

Налоговые и таможенные режимы: специальные налоговые и таможенные режимы для предприятий экспортеров; отсрочка выплат НДС на товары в рамках инвестиционных программ и инвестиционной продукции; свободные экономические зоны.

Финансовая поддержка и обеспечение доступности финансирования: кредитование с особыми условиями (для внедрения системы обеспечения качества, расширения объемов экспорта, инвестиций для создания рабочих мест); предоставление кредитных гарантий; финансирование собственного капитала; участие в инвестиционных фондах.

Доступность рынков: выявление товаров с экспортным потенциалом и возможных партнеров; представление и защита интересов экспортеров с помощью торговых представительств; содействие в участии на выставках; организация на местах и выездных посещений и конференций; брендинг страны и его отдельных отраслей на целевых рынках; содействие привлечению торговых представителей на целевых рынках.

Развитие потенциала / повышение конкурентоспособности: софинансирование программ подготовки кадров; финансовое и техническое содействие предприятиям в сфере внедрения международно признанных систем управления качеством; содействие передаче технологий и знаний, в т. ч. с использованием потенциала армянской диаспоры.

Стимулирование исследований и разработок: основание технопарков и промышленных парков; представление грантов для совместных исследований и разработок организаций и вузов; создание венчурных фондов.

В рамках отраслевых стратегий развития возможность создания специальных инструментов содействия, с исключением дискриминации в отношении других отраслей.

Таблица 1

Мероприятия и сроки определенные стратегией экспортно-ориентированной промышленной политики правительства РА (2011г.)

Мероприятия и сроки	Примечание
В налоговой и таможенной сфере полноценное внедрение системы риск ориентированного контроля, конец 2012г.	Данный формат усиленно внедряется с 2015-2016гг.
Постепенное снятие взимания НДС на таможенной границе для номенклатуры машин и оборудования промышленного назначения, конец 2012 г.	До настоящего времени не внедрено полностью (принято для отдельных позиций)
Запустить две свободные зоны (в терминале аэропорта «Звартноц» и на заводе «Марс») конец 2012 г.	Задействованы СЭЗ «Марс» «Звартноц», «Институт

	Мергеляна», «Меридиан» и «Мегри», но их экономическая активность желает лучшего. В декабре 2017г. запущен СЭЗ «Мегри».
Формирование лабораторий и органов сертификации по международным требованиям, минимум в 3-ех первоочередных подотраслях, конец 2014 г.	Находится в процессе
Разработка соответствующих систем управления качеством и развитие потенциала надзорных органов и содействия предприятий в инвестиционных вопросах, не менее в 3-х первоочередных подотраслях, конец 2015 г.	Находится в процессе
В первоочередных подотраслях привлечение 3-х всемирно известных транснациональных корпораций в РА, конец 2012 г.	Пока не были привлечены.
Создание государственного института экспортного финансирования, конец 2013 г.	Создано Агентство страхования экспортных кредитов. Активность наблюдается с 2016 года.
Приведение в соответствие со стратегией функций и структуры «Армянского агентства развития» до 2-го полугодия 2012г.	Функции «Армянского агентства развития» переданы «Фонду армянского развития».

В стратегии, как первоочередные для оказания содействия, отмечены следующие отрасли: горнодобыча концентрата металлов, производство металлов, пищевое производство, производство и переработка драгоценных и полудрагоценных камней (алмазов) и ювелирное производство, машиностроение, станкостроение и электротехническое производство, химическая промышленность, легкая промышленность и производство стройматериалов. В стратегии приоритетными определены сферы информационных и коммуникационных технологий, туризм, здравоохранение,

образование, сельское хозяйство, в которых утверждены отраслевые стратегии и реализуются ключевые программы.

Для реализации стартового этапа стратегии в основе заложены 3 принципа: а) содействие диверсификации экспорта; б) возможность кластерного развития; в) с целью повышения эффективности использования ограниченных ресурсов концентрация мер по содействию.

В стратегии определены три горизонта развития экспорта. *Первый горизонт.* Масштабирование имеющегося потенциала (2011-2013 гг.), в отраслях и сферах с наибольшим объёмом экспорта: производство алмазов, ювелирных изделий, часов, легкая промышленность, коньякоделие. В этих отраслях увеличение экспорта возможно при умеренных инвестициях. В отношении них политика будет вестись на стимулирование и быстрое снятие препятствий для развития.

Второй горизонт. Формирование потенциала и развитие отраслей (2011-2015 гг.), в отраслях с динамическим ростом, но в объёмах, не превышающих 10 млн. долл., это – фармацевтика, биотехнологии, производство пищевых консервов, виноделие, производство минеральных вод и соков. В отношении них политика ориентирована на привлечение масштабных инвестиций, решение системных проблем и развитие производственного и экспортного потенциала.

Третий горизонт. Создание новых «двигателей роста» (2011-2020 гг.), в основном наукоемкие и технологичные сферы. Намечается реализация более всеобъемлющей и ёмкой политики – передача технологий, с акцентом стимулирования инноваций.

В рамках этой стратегии старт в каждом горизонте начинается с одной отрасли - это коньякоделие, фармацевтика и точная инженерия и будут вестись работы для разработки стратегии в других отраслях.

Стратегией определены структуры для его реализации. Это - «Фонд развития промышленности» (ФРА) при премьер-министре РА, министерство экономического развития и инвестиций РА (мин. ЭРИ). Другие структуры содействующие реализации стратегии. Это - Фонд-инкубатор предприятий, который действует в сфере ИТ технологий, НЦ РМСП, торговые представительства, универсальная кредитная организация «Инвестиции МСП», созданная правительством РА, «Общеармянский банк» и другие структуры.

Ресурсы для реализации стратегии должны быть вовлечены из государственного бюджета и средств частного сектора на основе формата государственно-частного партнерства - согласно критериям и подходам, установленным в данной стратегии.

Цель «Программы реализации государственной поддержки стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики»⁶² (2013 г) - обеспечение в долгосрочной перспективе развития новых отраслей и предприятий, стимулирующих экономическое развитие. Реализуется оно с помощью инициатив и мер, направленных на увеличение экспортного потенциала и конкурентоспособности предприятий, с помощью модернизации бизнес среды, а также формированием инвестиционной системы в городе Гюмри.

Этой «Программой» для предприятий определенных правительством экспортно-ориентированных сфер будет предоставлена государственная поддержка в виде: 1) привлечения и предоставления необходимых мероприятий для обеспечения вхождения в РА широко известных международных производственных предприятий, в том числе в свободную экономическую зону; 2) субсидирование - процентных ставок по кредитам для производственной деятельности (3-и процентных пункта от ставки кредита); 3) обеспечение рыночной информации для продвижения армянской продукции на целевых рынках и позиционирование товаров; 4) совместное финансирование государством расходов по международной сертификации; 5) обеспечение участия на международных выставках ярмарках; 6) организация посещений в РА иностранных дистрибьюторов и других структур с целью установления деловых связей в РА; 7) финансирование по подготовке и проведению различных курсов переподготовок; 8) проведение исследований по выявлению потенциала экспортно-ориентированной продукции в РА.

В соответствии со Стратегией экспортно-ориентированной промышленной политики РА от 15 декабря 2011 г., правительство РА утверждает ежегодную Программу стимулирования экспорта. Стартовала такая программа начиная с 2013 г.. По годам на эти цели из бюджета было выделено: в 2013 г. - 463.7 млн. драм⁶³, в 2014 г. - 569.7 млн драм⁶⁴,

⁶² «Программа реализации государственной поддержки стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики» утверждена постановлением правительства РА от 14 -го февраля 2013г., за номером N 166-N

⁶³ ՀՀ կառավարության 14.02. 2013 թ. N 166 - Ն Որոշում,
https://www.e-gov.am/u_files/file/decrees/kar/2013/02/13_0166.pdf

⁶⁴ ՀՀ կառավարության 19.12.2013թ թիվ 1414-N Որոշում, <http://mineconomy.am/hy/66>

в 2015 г. - 601.5 млн. драм⁶⁵, в 2016 г. - 475 млн. драм⁶⁶, в 2017 г. 475.0 млн. драм (из которых 390 млн. драм выделено Фонду развития Армении, 85.0 млн драм кредитно-финансовой организации “Инвестиции МСП”⁶⁷). Как видно из приведенных показателей бюджетные ассигнования на цели стимулирования экспорта в последние годы не растут.

Фактические мероприятия указанных ежегодных программ имеют направленность представленную выше. В частности, в этих программах в последние годы предусматривается частичное субсидирование кредитования отраслей и предприятий с экспортно ориентированной производственной деятельностью. Субсидированию подлежит 3% от процентной ставки по кредиту. Между тем объемы такого субсидирования чрезвычайно малы, так в Программе за 2016 г. было намечено предоставление субсидирование процентных ставок всего 10 субъектам⁶⁸.

В частности, программа стимулирования экспорта 2016 г. предусматривала следующие мероприятия: 1) Участие и (или) организация бизнес-форумов, презентаций, а также других подобных мероприятий; 2) Помощь отраслевым компаниям с использованием финансовых инструментов. Ожидается предоставление субсидирования процентных ставок всего 10 субъектам; 3) Софинансирование сертификации и регистрации лекарств в другой стране, Ожидается, поддержка всего 12 предложений; 4) Экспериментальный проект субсидирования аренды оборудования и технологий. В рамках проекта ожидается предоставление как минимум одному субъекту; 5) Предоставление грантов на реализацию мер по улучшению качества продукции (ожидается поддержка одного субъекта); 6) Продвижение армянских товаров на целевых рынках, представление армянской продукции, предоставление рыночной информации; 7) Организация и реализация политики рекламы и общественного мнения по армянской продукции в зарубежной стране и / или в Армении; 8) Организация выставок и участие в них; 9) Установление деловых контактов, (организуются) командировки иностранных бизнесменов, дистрибьюторов, специалистов, представителей заинтересованных структур в Армению и / или организация деловых поездок местных производителей в зарубежные

⁶⁵ ՀՀ կառավարության 12.02.2015 թ թիվ N 119-Ն <http://www.arlis.am/DocumentView.aspx?docid=99566>

⁶⁶ Բյուջետային ծրագրեր ՀՀ ՏՋՆՆ <http://mineconomy.am/media/2017/02/455.pdf>

ՀՀ կառավարության 24.12.2015թ. թիվ 1555-Ն Որոշում,

⁶⁷ ՀՀ կառավարության 29.12.2016թ. թիվ 1313-Ն Որոշում, <http://mineconomy.am/media/2017/11/2699.pdf>

⁶⁸ Արտահանման խթանման 2016թ. Օրագիրը, <http://armef.com/hy/news/meknabanutyun/artahanman-xtanman-2016-t.-cragiry/>

страны; 10) Финансирование разработки, организации и проведения учебных курсов; 11) Реализация экспортно-ориентированных исследований (одно исследование).

Об эффективности годовых программ дает представление числа субъектов, привлеченных в мероприятиях. При реализации ежегодных программ стимулирования экспорта в РА следует принять более динамичный и действенный формат, на наш взгляд примерным форматом программы может послужить программа "Национальная экспортная стратегия" Республики Казахстан⁶⁹, которая утверждается на среднесрочный период – на 5 лет (2018-2022 гг.). Соответственно, мероприятия аналогичной 5-летней программы в РА должны отдельной строкой финансироваться в ежегодных государственных бюджетах страны.

Для поощрения экспортно ориентированной деятельности РА, как и др. страны создает свободные экономические зоны (СЭЗ), включающие финансовые и нефинансовые инструменты поддержки ВЭД (налоговые льготы, упрощенные импорта/экспорта и др.). В РА закон «О свободных экономических зонах» (СЭЗ) был принят в 2011 г., который позволяет компаниям организаторам и операторам СЭЗ получать налоговые льготы и преференции. Министерство ЭРИ в рамках своих полномочий регулирует деятельность СЭЗ в РА. Услуги, предоставляемые государственными органами в СЭЗ, осуществляются по принципу “единого окна”. В РА функционируют следующие СЭЗ: «Аэропорт Звартноц», «Марс», «Институт Мергеляна», «Меридиан». Приоритетами правительства РА является привлечение и участие наднациональных компаний в СЭЗ. 15 декабря 2017г. по инициативе правительства РА была открыта Свободная экономическая зона "Мегри" (СЭЗ). Ожидается активизация пограничной торговли, туризма с иранской стороной с целью проникновения через РА на рынки ЕС и ЕАЭС. В СЭЗ Мегри ближайшие годы ожидается задействие 50-70 операционных компаний, с инвестициями около 100-130 млн долл. США, создание около 1500 новых рабочих мест, с товарооборотом до 250 млн долл. США⁷⁰. Функционирование СЭЗ уже закреплено законодательно в Таможенном кодексе ЕАЭС. Всего в ЕАЭС по системе “duty-free” будут действовать семь таких зон⁷¹.

⁶⁹ Об утверждении Программы “Национальная экспортная стратегия”, Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 г. № 511, https://tengrinews.kz/zakon/pravitelstvo_respubliki_kazahstan_premier_ministr_rk/hozyaystvennaya_deyatelnost/id-P1700000511/

⁷⁰ Բացվել է Մերիդիան ազատ տնտեսական գոտին, <https://www.civilnet.am/news/2017/12/15/>

⁷¹ СЭЗ "Мегри" открылась в Армении, 15.12.2017

РА с 5-го февраля 2003 г. является 145-ым полноправным членом ВТО. С целью приведения законодательства РА в соответствие с принципами и требованиям ВТО были проведены широкомасштабные правовые и институциональные реформы. РА несет ответственность по выполнению обязательств регламентированных по нормам и предписаниям ВТО, касающихся сфер торговых, налоговых, банковских, страховых, инвестиционных правоотношений и соответствия национальному законодательству. Все нормы прямо или косвенно противоречащие регламентации ВТО, еще до вступления в эту международную организацию были аннулированы или поправлены. Кроме того, по законодательству РА, в случае противоречий, во всех случаях нормы международных соглашений, к которым присоединилась РА, превалируют над нормами законодательства РА. По некоторым позициям, к примеру, налогообложение в сфере с-х-ва и др., после вступления в ВТО были установлены переходные сроки для принятия соответствующих регламентаций, согласно требованиям ВТО, которые, по сути, давно уже пройдены. В рамках ВТО РА пользуется «Режимом наиболее благоприятствуемой нации» (РНБ) - на взаимной основе со всеми членами ВТО.

РА является одним из основателей и членом Организации черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС), созданного в 1992 г.. С 2003 г. РА является членом Комитета по вопросам таможенной политики Всемирной таможенной организации ((World Customs Organization (WCO)), которая позволяет участвовать в формировании и развитии таможенной политики.

РА до членства в Таможенном союзе развивала отношения с ЕС по линии Европейской политики соседства (ЕПС англ. *European Neighbourhood Policy EN*, ранее Европейский инструмент соседства и партнерства - ЕИСП). Армения с ЕС вела переговоры на предмет углубленной и всеобъемлющей свободной торговли (Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA)). Отношения между РА и ЕС, в т. ч. в экономической и торговой сфере, регулировались на основе подписанным 22 апреля 1996г. и вступившим в силу с 1 июля 1999 г. «Соглашением о партнерстве и сотрудничестве» (СПС) между РА и Европейским сообществом и его государствами-членами. В июне 2004 г. РА, Грузия и Азербайджан были включены в рамки Политики европейского соседства. По инициативе ЕС (2005 г.) РА в рамках отношений политики

европейского соседства была переведена из статуса страны-партнера в статус соседней страны ЕС. В ноябре 2006 г. в Брюсселе был подписан Совместный план действий РА-ЕС. В рамках Сотрудничества РА-ЕС 1 мая 2005 г. в ЕС создано торговое представительство РА в Брюсселе, для углубления двустороннего торгово-экономического сотрудничества РА-ЕС. Для присвоения РА статуса страны с рыночной экономикой в феврале 2005 г. РА по официальному запросу обратилась в ЕС, представив в ЕС документ по вопросу экономики РА - о пересмотре статуса нерыночной экономики РА. В список «нерыночных» стран Евросоюзом входили: Китай, Албания, Армения, Азербайджан, Беларусь, Вьетнам, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Монголия, Северная Корея, Таджикистан, Туркменистан и Узбекистан⁷².

РА пользуется возможностями общей системы таможенных преференций (GSP) в одностороннем порядке получает уменьшенную или нулевую ставку таможенной пошлины. По “GSP”, для РА преференции дают США, Япония и Европейский Союз. 2009-2011 гг. РА вошла в список стран охваченных “GSP +” решением Комиссии ЕС от 8 декабря 2008 г.. С 2009 г. РА до конца 2013 г. пользовалась преференциальным торговым режимом «Общей системой преференций ЕС (GSP +)», что позволило около 6400 продукции армянского происхождения поступить на рынок ЕС с нулевой или минимизированной таможенной пошлиной. ЕС в 2013 г. объявил о пересмотре и ужесточении с января 2014 г. системы «GSP +». Решением Европейской комиссии РА в числе 10 стран была включена в список, которые имеют возможность с января 2014 г. воспользоваться новым режимом «GSP +», в этом списке - Армения, Боливия, Кабо-Верде, Коста-Рика, Эквадор, Грузия, Монголия, Пакистан, Парагвай и Перу.

24 ноября 2017г. в Брюсселе было подписано Соглашение о всеобъемлющем и расширенном партнерстве Армения – ЕС⁷³. Ранее, в ноябре 2013 г. на вильнюсском саммите "Восточного партнерства" планировалось подписание соглашения с ЕС об ассоциации и зоне свободной торговли. Однако в сентябре 2013г. РА объявила о намерении вступить в Таможенный союз (предшественник ЕАЭС) и участвовать

⁷² EU mulls abolishment of "non-market economy" list <http://www.globaltimes.cn/content/995864.shtml>, Евросоюз обсуждает возможность предоставления Китаю статуса страны с рыночной экономикой <https://www.ictsd.org/bridges-news/>

⁷³ ՀԱՄԱՊԱՐՓԱԿ ԵՎ ԸՆԴՀԱՅՆՎԱԾ ԳՈՐԾԸՆԿԵՐՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՁԱՅՆԱԳԻՐ ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՄԻ ԿՈՂՄԻՅ ԵՎ ԵՎՐՈՊԱԿԱՆ ՄԻՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ԱՏՈՄԱՅԻՆ ԷՆԵՐԳԻԱՅԻ ԵՎՐՈՊԱԿԱՆ ՀԱՄԱՅՆՔԻ ՈՒ ԴՐԱՆՅ ԱՆԴԱՍ ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ՝ ՄՅՈՒՍ ԿՈՂՄԻՅ, ՄԻՋԵՎ http://www.mfa.am/u_files/file/CEPA.pdf

в евразийской интеграции и с января 2015 г. присоединилась к ЕАЭС. До этого предшествовали почти три с половиной года переговоров по ассоциации с Евросоюзом в рамках DCFTA (Соглашение о создании глубокой и всеобъемлющей зоны свободной торговли). РА сделала геополитический выбор – приняла решение остаться с РФ, так как принцип «и-и» между Брюсселем и Москвой не работает. При членстве Армении в ЕАЭС, как в этом неоднократно признавалось высшее руководство РА, больше ориентировалось политическими причинами и соображениями безопасности.

Четвертая часть Соглашения о всеобъемлющем и расширенном партнерстве Армения – ЕС включает экономическое сотрудничество, где указано, что РА “должна предпринять дополнительные шаги для развития эффективной рыночной экономики, и сближать регулирование с европейским” (с оговоркой – “там, где это применимо”). Наиболее объемная шестая часть Соглашения: “Торговля и связанные с ней вопросы”. В отличие от проекта соглашения об ассоциации (предложенный в 2013 г.), Соглашение 2017 г. не содержит положения о зоне свободной торговли (следует заметить, что за 1-ое полугодие 2017 г. около половины импорта и треть армянского экспорта приходилось на ЕС). Основная правовая база – Соглашение ГАТТ (1994) и Соглашение о ВТО. Стороны обязуются не дискриминировать товары друг сторон на своих рынках с ограничительными мерами и не применять сдерживающие пошлины для экспорта собственных товаров. Стороны выражают готовность в вопросе устранения технических преград торговли, и сотрудничать в режимах санитарного и фитосанитарного контроля.

В экономической части и в вопросах торгового режима Соглашение, по сравнению с договором об Ассоциации (подписанные с Молдовой, Украиной и Грузией) имеет более декларативный формат. Все намерения, указанные в Соглашении должны быть воплощены реальными шагами и механизмами. В Соглашении, существенным является продолжение сторонами применения существующих таможенных режимов в отношении импортируемых товаров. По сути, РА придерживается и не нарушает таможенное регулирование ЕАЭС как ее член, а с другой стороны, ЕС сохраняет режим “GSP+” для РА, по которому можно экспортировать в ЕС на льготных условиях (без таможенных пошлин) более 6 тыс. наименований товаров. Соглашение дает возможность наряду с договоренностью с ЕС выгодно дополнить и диверсифицировать экспортные рынки РА и одновременно нарастить экспорт на рынки ЕАЭС. Торговая часть Соглашения о

партнерстве регулирует разрешение споров. Все это нацелено на создание благоприятной бизнес среды для экспорта из Армении и привлечения большего количества иностранных инвестиций.

РА имеет соглашения о свободной торговле с СНГ, за исключением Азербайджана и Узбекистана. В 2001 г. было создано Евразийское Экономическое Сообщество (ЕврАзЭС), которое существовало до 2014 г.. Одной из важных целей которого было формирование в будущем Таможенный союза и Единого экономического пространства, постоянными членами ее были - РФ, Казахстан, Киргизия, Белоруссия, Таджикистан и Узбекистан, последний приостановил свое членство в 2008 г., после двух лет участия в Сообществе. В 2010 г. начал действовать Таможенный Союз, членами которого были только три члена ЕврАзЭС - Россия, Казахстан и Белоруссия. Киргизия и Таджикистан, как постоянные члены ЕврАзЭС, в Союз не вошли, позднее Киргизия вступила в ЕАЭС, но Таджикистан, будучи почти 10 лет постоянным членом ЕврАзЭС, пока не присоединилась к ЕАЭС.

В 2012 г. страны-участницы ЕврАзЭС, Россия, Казахстан и Беларусь стали инициаторами создания Единого экономического пространства, и том же году начала работать Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК). На пространстве СНГ в 2012 г. начала функционировать Зона свободной торговли (ЗСТ), в которую на сегодняшний день входят: Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения, Кыргызстан, Молдавия, Таджикистан, Украина и Узбекистан. Украина и РФ с января 2016 г. взаимно объявили о прекращении действия ЗСТ в отношении друг друга. Договор о создании ЗСТ позволял параллельно с процессом развития евразийской интеграции взаимодействовать странам-членам ЕАЭС с другими странами ЗСТ, в ст.18 п.1 указано: «Настоящий Договор не препятствует Сторонам участвовать в соглашениях о таможенном союзе, свободной торговле и/или приграничной торговле в соответствии с правилами ВТО»⁷⁴. На момент подписания Договора (18 октября 2011 г.) Россия, Казахстан и Таджикистан не являлись членами ВТО, и договор составлялся при уже существующем Таможенном Союзе.

3 сентября 2013 г. РА провозгласила о вступлении в Таможенный союз и 24 декабря подписала дорожную карту вступления в эту структуры и еще тогда были введены

⁷⁴ Договор о зоне свободной торговли (Подписан в г. Санкт-Петербурге 18.10.2011), http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121497/

нулевые таможенные пошлины для 3-х групп товаров в РФ. В январе 2018 г. исполнится четвертый год функционирования (ЕАЭС). 29 мая 2014 г. президентами РФ, Казахстана и Беларуси был подписан Договор о создании ЕАЭС, который вступил в силу 1 января 2015 г. и 2-го января, к нему присоединилась Армения, а 12-ого августа – Кыргызстан. Режим свободной торговли для РА распространяется на страны Евразийского союза - РФ, Беларуси, Казахстана и Киргизии, кроме того он действует также с Грузией, Молдовой, Украиной, Таджикистаном, которые в свое время были закреплены в рамкам СНГ. По уровню экономического развития, все члены ЕАЭС, как и страны СНГ, относятся к типу стран с переходной экономикой или формирующимся рынком.

Экономическое сотрудничество в рамках ЕАЭС основывается на системе правового регулирования, с унифицированными юридическими нормами взаимодействия субъектов. ЕАЭС является международной организацией региональной экономической интеграции (статья 1). ЕАЭС имеет международную правосубъектность и обеспечивает реализацию принципов свободы экономической деятельности принципы «четырёх свобод»: 1) единый рынок товаров - свобода движения товаров, без таможенного контроля на внутренних границах между странами участниками; 2) единый рынок услуг - свобода движения услуг; 3) единый или общий рынок труда – свобода перемещения трудовых ресурсов; 4) Единый финансовый рынок – свобода движения капитала. Основной Договор ЕАЭС и другие договоры, принятые в рамках ЕАЭС, определяют проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

Интегративный подход правового регулирования ЕАЭС означает единую, скоординированную и согласованную политику, единое экономическое пространство, единую таможенную территорию - общий (единый) рынок. Отправной базой торгово-экономической интеграции в пределах единого Евразийского экономического пространства является таможенный союз, с единым таможенным тарифом ЕАЭС, с едиными мерами регулирования внешней торговли товарами с государствами, не членами Союза, а также международными организациями и интеграционными объединениями (третьей стороной). Страны-участницы ЕАЭС во взаимной торговле не применяют таможенные пошлины (иные пошлины, налоги и сборы, имеющие эквивалентное действие), меры нетарифного регулирования, специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры.

Один из основных документов договорно-правовой базы ЕАЭС это вступивший в силу с 1 января 2018 г. Таможенный кодекс ЕАЭС (ТК ЕАЭС), наряду с общностью, имеет существенные отличия от действовавшего с 2010 г. ТК ТС. Основные новшества ТК ЕАЭС - это минимизация человеческого фактора, деятельность контролирующих органов и система регулирования ВЭД переведена на цифровую платформу⁷⁵.

Присоединение Армении к ЕАЭС потребовало от РА переговоров с ВТО о компенсациях странам-партнерам, поскольку присоединение РА к ЕАЭС означает применение на территории Армении “Единого таможенного тарифа” ЕАЭС, уже действующего в России, Беларуси и Казахстане, а ставки этих тарифов существенно выше, в сравнении тарифов в ВТО, членом которой с 2003 г. РА является. РА приняла при вступлении в ВТО определенные обязательства по величине таможенных пошлин для импортеров (на практике: в основном 0% и 10%). Ситуация в том, что по целому ряду товаров ставки пошлин, согласованные с ВТО, по величине ниже ставок ЕАЭС. Для стран-партнеров РА по ВТО правила игры меняются, и, при этом, в основном в худшую сторону, отсюда необходимость проведения переговоров на этот предмет по процедуре ВТО. Максимальные ставки таможенных пошлин РА в рамках своих обязательств перед ВТО ниже таковых ставок ЕАЭС и после присоединения РА к ЕАЭС возникла необходимость провести в рамках ВТО новые переговоры со странами-членами этой организации на предмет изменения закрепленных за Арменией максимально возможных ставок.

Итоги пребывания Армении в ЕАЭС следует рассмотреть по группам факторов. Увеличение ставок таможенных пошлин вне ЕАЭС объективно снижает уровень либерализации армянской экономики, и, соответственно, по степени открытости РА опускается вниз в соответствующих рейтингах, повышает уровень цен в РА поскольку импортозамещение из ЕАЭС практически невозможно. Как положительный аспект, можно указать, что повышение уровня таможенной защиты от импортной продукции вне стран ЕАЭС потенциально может повысить конкурентоспособность некоторых отраслей и конкретных предприятий на внутреннем рынке ЕАЭС, производители РА получили возможность в участии в российских тендерах по госзакупкам, складываются единые

⁷⁵ Основные новшества ТК ЕАЭС, Пресс-служба ЕЭК, <http://www.tks.ru/reviews/2017/12/27/05>

правила для рынка фармацевтики, ожидается это и на других специализированных рынках. К преимуществам можно причислить благоприятный миграционный режим для трудовых мигрантов из Армении в РФ (по упрощенным процедурам), как страны ЕАЭС. Позитивные экономические сдвиги членства РА в ЕАЭС на начальном этапе не исполнились в основном, из-за экономического кризиса в России, обвала курса рубля РФ. Итоги присоединения Армении к ЕАЭС в правительстве считают оценивать преждевременно, так как основные интеграционные институты находятся в процессе формирования, а экономические системы стран-участниц все еще не нашли наиболее оптимальный вид кооперации, но ожидается большой потенциал интеграционного объединения⁷⁶.

ЕАЭС для РА это - пока в основном рынок РФ, определяющими внешне-экономическими факторами с которым являются цена на газ, сохранение рынка труда в России. Хотя кризис в российской экономике последних 2-3 лет и западные санкции против РФ определенно сказались и на Армении, но, тем не менее, обоснованной альтернативы вступлению РА в ЕАЭС пожалуй нет, так как невступление обернулось бы для РА более негативными последствиями, и не только экономическими.

При вступлении Армении в ЕАЭС на особых условиях оговорено, что около 880 наименований импортируемых из других стран товаров будут изъяты из списка повышенных таможенных пошлин до 2022 г.. Условиями вступления в ЕАЭС предусматривается получение РА 1.13% от общей суммы таможенных поступлений ЕАЭС. Приверженцы членства РА в Союзе рассчитывали на ежегодную сумму в \$250-300 млн., однако, падение цен на нефть и западные санкции, и экономический спад в России уже в 2015 г. свел эти ожидания к \$50-70 млн⁷⁷.

Противники членства РА в ЕАЭС аргументируют на то, что указанные выше около 900 видов продукции первой необходимости, 759 из которых подорожали уже в начале января 2018 г. (в связи с вышеуказанным повышением тарифов), явились серьезным фактором повышения розничных цен в РА в конце 2017г.. Об этом заявляют оппозиционные политические деятели и считают, что членство Армении в ЕАЭС

⁷⁶ Подведены итоги первых двух лет членства Армении в ЕАЭС, ЕЭК 6. 07. 2017, http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/06_07_2017.aspx

⁷⁷ Д. Степанян, Плюсы и минусы армяно-российского союзничества, <http://www.aravot.ru.am/2017/02/23/235230/>

ограничивает возможности экономического сотрудничества с третьими странами, в том числе и со своими непосредственными соседями - Грузией и Ираном⁷⁸.

Основным торговым партнером РА в ЕАЭС остается РФ, куда в основном экспортируется продукция с-х-ва и пищевой промышленности, возможности наращивания которого не ограничены. Но задача должна сводиться к экспорту наукоемкой продукции с высоким уровнем добавленной стоимости. Для этого экономика РА требует инвестиций.

В рамках ЕАЭС предусмотрена финансовая поддержка Армении, основные направления которого: а) кредитные вложения Евразийского банка развития (ЕАБР) в РА через Евразийский фонд стабилизации и развития \$515 млн., а процентная ставка по одобренным кредитам для РА составляет 1,5-2,1%; б) доля РА от таможенных сборов в рамках ЕАЭС. За 2016 г. 52-53 млрд. драмов, на 17 млрд. драмов получено больше, чем направлено в общий “котел”, – заявил министр финансов РА Арамян. До членства в ЕАЭС РА получала в качестве таможенных поступлений порядка 48 млрд. драмов⁷⁹.

В целом, экспортный потенциал в страны ЕАЭС сдерживается несколькими факторами, среди которых ключевым является политика ЦБ и правительства по поддержанию курса дорогого драма и дешевая «бивалютная корзина» (драмовая стоимость бивалютной корзины как средневзвешенный курс драма по отношению к доллару и евро., она недооценена по экспертной оценке как минимум на 30%). Общеизвестно, что это выгодно импортерам, а не экспортерам, и членство в ЕАЭС тут не является фактором. Для ощущения позитивного эффекта от членства в ЕАЭС для РА необходима соответствующая денежно-кредитная политика ЦБ РА (завышенный курса драм), рост инвестиций (ставка рефинансирования ЦБ остается одной из высоких среди стран ЕАЭС), рост внешних инвестиций, требует обеспечения роста внутренних инвестиций и снижения уровня теневой экономики.

⁷⁸ Блок «Елк» представил проект заявления Национального Собрания о начале процесса выхода Армении из ЕАЭС, <http://www.aravot-gu.am/2017/09/10/250358/>

⁷⁹ Два года Армении в ЕАЭС: позитива больше, <https://www.ritimeurasia.org/news--2017-01-16--dva-goda-armenii-v-eaes-pozitiva-bolshe-27852>

2.2. Институты, инфраструктура и особенности системы государственного стимулирования экспорта в РА

Институциональная структура финансирования внешней торговли является частью национальной финансовой структуры. Необходимые для внешнеторговой деятельности услуги по финансированию или предоставлению кредитов, управлению рисками и осуществлению международных платежных операций зависят от формата и способностей инфраструктуры, а также от многих прямых и косвенных факторов, влияющих на нее. Для оценки возможностей финансирования внешней торговли и потенциала ее институциональной инфраструктуры полезно обратиться к типовой модели институциональной структуры финансирования внешней торговли для стран Южного Кавказа и Центральной Азии предложенной А. Дувалем и У.Сенгупта (Yann Duval and Urmi Sengupta), как стандартной модели организационной структуры торгового финансирования (Simple model of national trade finance institutional structure (TFIS))⁸⁰. Для оценки уровня развития инфраструктуры финансирования внешней торговли и выявления потенциальных проблем в этой сфере целесообразно также ориентироваться на методологию показателей финансирования внешней торговли (ITC Trade Finance Pointers (TFP) methodology)⁸¹. Центра международной торговли (International Trade Center) при ЮНКТАД. Эта система в 2003-2005 гг. была апробирована в странах Центральной Азии Южного Кавказа и Монголии со стороны “Экономической и социальной комиссии ООН для стран Азии и Тихого океана” (ЭСКАТО) (The United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP))⁸².

Основываясь на подходах указанных моделей укажем на соответствующие институты в РА: это, во-первых, «Фонд развития Армении» (ФРА), созданный постановлением правительства РА 18 декабря 2014г. на основе слияния «Фонда промышленного развития» и «Фонда национальной конкурентоспособности»⁸³. Вновь созданная структура взяла

⁸⁰Trade Finance Institutions for Trade and Small and Medium Size Enterprises Development in South Caucasus and Central Asia, by Yann Duval and Urmi Sengupta, p.7, http://www.unescap.org/tid/projects/tfarm03_inst.pdf

⁸¹ Trade Finance Infrastructure Development Handbook for Economies in Transition, UNCTAD / WTO, New York, 2005, p. 49, <http://siteresources.worldbank.org/>

⁸² The United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP) <http://www.unescap.org/>

⁸³ Постановление правительства РА от 18 декабря 2014г. за номером 1523 – N «О реорганизации путем слияния фондов Промышленного развития и Национальной конкурентоспособности и создании Армянского фонда развития, о ликвидации ЗАО Армянского агентства развития»

также функции ликвидированного «Армянского агентства развития». Учредителем ФРА является РА в лице правительства, а уполномоченным органом последнего является министерство экономического развития и инвестиций РА (мин. ЭРИ), председатель попечительного совета ФРА, премьер министр РА. Среди 6-и целей фонда: повышение рейтинга и конкурентоспособности страны, привлечение инвестиций, улучшение делового климата, выделено также стимулирование экспорта. Среди функций фонда также оценка экспортного потенциала и поддержка экспортно-ориентированной деятельности армянских предприятий, в т. ч. с помощью финансовых инструментов, поддержка создания и развития промышленных и свободных экономических зон.

Другим важным институтом развития в РА является «Национальный центр развития малого и среднего предпринимательства Армении», («НЦ РМСП») ⁸⁴. На основе закона ежегодно, начиная с 2001 г., принимается программа содействия МСП. Среди функций «НЦ РМСП» следует выделить - содействие экспорту по вопросам установления связей по взаимодействию с иностранными партнерами МСП, включая участие в выставках, стандартизации продукции по международным стандартам, консультационное и информационное обеспечение. Начиная с 2008г., «НЦ РМСП») является партнером «Европейской сети предприятий» (Enterprise Europe Network – EEN) и стремится стимулировать технологическое развитие между предприятиями. «НЦ РМСП» предоставляет представителям МСП также финансовую поддержку, при нехватке залоговых средств предоставляет поручительства для кредитования. Поручительства представляются для кредитов в размере не выше 15 млн. драм, а сумма поручительства не должна превышать 70% от суммы кредита, сроком до 5 лет ⁸⁵, это прямо не привязано к экспортной активности.

Правительство РА с целью создания института страхования экспортных кредитов (СЭК) в 2012 г. одобрило обоснование о создании организации страхования экспортного финансирования ⁸⁶ и в конце 2013 г. основало государственное армянское агентство по

⁸⁴ ՓՄՁ գարգացմանն ուղղված պետական քաղաքականությունը Հայաստանում
http://www.smednc.am/am/content/sme_state_support/

⁸⁵ Հաշվետվություն «ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՓՈՔԸ ԵՎ ՄԻՋԻՆ ԶԵՆՆԱՐԿՄԱՏԻՐՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՅՄԱՆ ԱԶԳԱՅԻՆ ԿԵՆՏՐՈՆ» ՀԻՄՆԱԴՐԱՄԻ ԿՈՂՄԻՅ 2017 ԹՎԱԿԱՆԻ ԸՆԹԱՑՔՈՒՄ ԿԱՏԱՐՎԱԾ ԱՇԽԱՏԱՆՔՆԵՐԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ Հայաստանի ՓՄՁ ԶԱԿ-ի Հաշվետվություններ
<https://www.smednc.am/files/pdfs/attachments/original/1b3e1a12f0.pdf>

⁸⁶ Протокольным постановлением правительства РА № 47 от 22 ноября 2012 г. утверждён перечень мероприятий по озданию Армении организации страхования экспортного финансирования.

страхованию экспортных кредитов (ААСЭК). Государственная компания СЭК была создана как страховая компания в соответствии с законом «О страховании и страховой деятельности»⁸⁷, а не как особый институт финансового рынка (на основе отдельного закона), т. е. институционально в одном ряду с коммерческими страховыми компаниями. Компания свою деятельность по осуществлению страховых услуг, поддержанию норм платежеспособности, ликвидности, удержания риска и других требований финансовой устойчивости строит на основе требований, установленных Центральным банком РА (мегарегулятор финансовых институтов с 2006 г.) для коммерческих страховых компаний. Такой подход ставит ААСЭК в один ряд с коммерческими страховыми компаниями, что в равной мере относится к видам финансовых услуг, и в целом всей деятельности, а также требований по обеспечению финансовой стабильности и другим регуляциям.

Общий капитал компании установлен в размере 1950 млн. драм, из которых в уставный капитал компании 1500 млн. драм (AMD) (или 3125 тыс. долл. США по курсу 1: 480 драм) и в главный резервный фонд или гарантийный фонд, соответственно, - 450 млн. драм (AMD), что соответствует требованиям законодательства к капиталу страховой компании для осуществления деятельности по классам - страхование кредитов (класс 14), представление гарантий (класс 15) страхование финансовых потерь (16 класс) в соответствии с положением ЦБ РА за номером 3.02⁸⁸.

ААСЭК основан постановлением правительства РА в октябре 2013 г.⁸⁹, единственным акционером компании является РА. Пакетом акций компании по 20%-ов уполномочены управлять 5 министерств РА: министерства - ЭРИ, финансов, иностранных дел, сельского хозяйства, энергетики и природных ресурсов.

В мировой практике институты агентства СЕК или эксим банки в соответствии с политикой государственной поддержки экспорта, как правило, одновременно с СЭК также финансируют (кредитуют), субсидируют процентные ставки экспортных кредитов. Стимулирование экспорта осуществляется соблюдением рыночных условий деятельности и гарантирует эффективное использование государственных средств. ААСЭК для стимулирования экспорта осуществляет исключительно СЭК услуги.

⁸⁷ Закон РА «О страховании и страховой деятельности», www.cba.am

⁸⁸ Постановление совета Центрального банка РА 3.02 «Величина, формирование, расчет основных экономических нормативов и критерии для установления незапрещенных перестраховщиков», www.cba.am

⁸⁹ Постановление правительства РА от 17 октября 2013 г. за номером 1129-А «Об основании компании закрытого акционерного общества по страхованию экспорта»

В обосновании о создании Агентства такая политика объяснялась тем, что проблема кредитования экспорта для финансового сектора РА заведомо не вызывает каких-либо осложнений, а кредитование и субсидирование экспортеров для государственного бюджета в то время рассматривалось неприемлемой. Такой подход предполагал, что банки РА имеют достаточный ресурс для кредитования экспорта и с учетом высокой конкуренции на кредитном банковском рынке и, одновременно, при надежном страховании от невозврата экспортных кредитов, будут готовы предоставить для экспортеров кредиты на приемлемых и привлекательных условиях.

Правительство РА в постановлении от 2012 г. «Об организации финансирования экспортного страхования» зафиксировало, что субсидирование процентных ставок по краткосрочному кредитованию может стать постоянной статьей расхода бюджета с сомнительной выгодой для экспортеров, и на этом основании было отмечено, что финансирование экспорта и система прямого субсидирования процентных ставок экспортных кредитов для РА не приемлемы (год спустя в 2013 г. правительство РА в «Программе реализации государственной поддержки стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики» имеет уже другое мнение).

К тому же, в указанном обосновании правительства о создании агенства СЕК вопрос целостной системы финансирования и страхования экспортного кредитования и роли в ней государственного Агентства и ее функций как таковой не был определен. В указанном документе правительства ставилась обособленная задача - создание структуры, с целью внедрения краткосрочного страхования экспортных кредитов со сроком до 180 дней.

В течение 2013-2014 гг. ААСЭК не удалось должным образом реализовать деятельность по СЕК. Оказание страховых услуг СЭК Агентство начало лишь в 2015г.. За 2016 г. начисленные страховые премии ААСЭК составили всего лишь 12290 тыс. драм или 25,6 тыс. долл. США (по курсу \$1:480 AMD), из которых на перестрахование направлено 11061 тыс. драм или 90% начисленных премий, по сравнению с предыдущим 2015 г. когда началась фактическая деятельность агенства, страховые премии выросли в 4 раза⁹⁰. Основной результат деятельности в том, что общее страховое покрытие рисков

⁹⁰ Годовая финансовая отчетность АСЭА за 2016г, отчетность “О финансовых результатах” 2016, http://eia.am/images/Hraprakvox_4Q-2016_-final.pdf

СЕК компании в 2016 г. составило примерно 852,6 млн драмов⁹¹ или 17,8 млн долл. США (было заключено 43 страховых договора), что составляет не более 1,0% от объема экспорта РА в 2016 г., что свидетельствует о том, что Агентство находится лишь на зачаточном этапе деятельности, а при таких темпах роста потербуется многие десятилетия, чтобы компания смогла обеспечить потребности покрытия рисков всего объема экспорта РА.

Резидентам экспортерам предоставляется две услуги, это страхование экспортного кредита и страхование предэкспортного финансирования. Второй продукт - страхование предэкспортного финансирования. Агенство предлагает эту услугу резидентам РА, которые имеют не менее одного года опыта в производстве⁹².

В географии обслуживания агенства по экспортным рынкам превалирует РФ, по итогам 2016 г. 79% от общего страхового портфеля были выданы экспортерам российского рынка, а по итогам 2017 г. до августа доля экспорта на рынки РФ, соответственно, 66% от общего портфеля. Агентство сотрудничает с 6 банками. Агенством перестраховывается 90% страховых рисков, а 10% удерживается⁹³.

Следует констатировать, что создание самого ААСЭК в условиях отсутствия общей концепции и системного подхода к стимулированию экспорта, включая комплексный характер, обоснованность, взаимодополняемость, адресность и прозрачность финансовых механизмов поддержки экспорта не может обеспечить ожидаемых результатов. Об этом свидетельствует медленная и трудная тенденция активизации деятельности Агентства и покрытие объемов экспорта РА.

Независимо от типа национального Агентства цель его создания - прямое или косвенное влияние на процесс финансирования экспорта. В этой связи, его влияние можно рассмотреть в двух основных аспектах. Во-первых, Агентство должно само существенно воздействовать на реальный сектор экономики, способствуя увеличению экспортного потенциала. Во-вторых, ее присутствие на финансовом рынке должно повлиять на поведение финансовых учреждений, на предоставляемые ими услуги для экспортеров, оказать влияние на структурные изменения в финансовом секторе. В мировой практике

⁹¹ Агентство страхования экспорта Армении утвердило рабочую программу на 2017-2019гг, http://www.finport.am/full_news.php?id=28218, 31.01.2017

⁹² Экспортное страховое агентство Армении СЗАО, Услуги финансовым организациям, <http://www.eia.am/ru/>

⁹³ Н. Бадалян, А. Шахназарян: Двойное увеличение страхового портфеля СЗАО ЭСАА уже в конце 2018 г. вполне достижимо, http://finport.am/full_news.php?id=31286&lang=2

для различных структур этого типа можно выделить следующие общие характеристики: а) функционируют за счет финансовых средств, выделяемых государством, б) для выполнения своих обязательств получают определенные государственные гарантии (страховое покрытие которого, как правило, включает рисковый сегмент обязательств), в) управление их осуществляется при непосредственном участии государства или под контролем государства. Государственные агентства или агентства с государственным участием страхования экспортных кредитов осуществляют: 1) прямое кредитование экспортеров, 2) субсидирование процентных расходов по экспортным кредитам, 3) страхование экспортных кредитов, 4) различные сопутствующие услуги для экспортеров.

Функции Агентства РА, как было указано выше, ограничены только страхованием экспортных кредитов. В «Стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики»⁹⁴ (2013 г.) был предусмотрен механизм субсидирования процентных ставок по кредитам для предприятий, осуществляющих производственную деятельность с экспортной ориентацией. Исходя из классификации промышленных субсидий, следует указать, что в РА в настоящее время не существует формата государственного (официального) экспортного кредита – то есть кредита, направленного на создание более льготных условий финансирования экспортной сделки, но существует формат льготного кредита под производство товаров на экспорт – это кредит, направленный на возмещение части затрат производителя экспортной продукции.

Для РА, исходя из финансовых возможностей бюджета, прямое кредитование экспортеров за счет государственных средств, ограничено возможностями государственного бюджета, но в перспективе такой институт придется ввести, это особенно актуально для долгосрочного кредитования - свыше 5 лет.

Другой компонент экспортного стимулирования – частичное субсидирование процентных ставок экспортных кредитов, которое в мало значительных или несущественных объемах применяется в РА с 2013 г.. Государственная компания УКО «Инвестиции МСП» кредитует и частично субсидирование процентные ставки экспортных кредитов.

⁹⁴ Программа реализации государственной поддержки стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики, утверждена постановлением правительства РА от 14-го февраля 2013г., за номером N 166 -Н (на армянском языке)

Процедура указанного субсидирования действовала на основе постановления попечительского совета ФРА от 18 августа 2015 г.⁹⁵. Этим постановлением было утверждено положение о частичном субсидировании процентных ставок кредитов предприятий в сфере экспортно-ориентированной перерабатывающей промышленности, а также предприятий выпускающих продукцию для нужд оборонной и национальной безопасности.

В РА институт субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам слишком «слабый» и не выдерживает критики исходя не из-за ничтожно малых масштабов охвата, а главное, по существу применяемых подходов, установленные вначале указанным постановлением попечительского совета ФРА. Основными проблемами являются: 1) «автономность» или изолированность институтов страхования экспортных кредитов и субсидирования процентных ставок экспортных кредитов. До начала 2016 г. институты СЕК и субсидирования процентных ставок экспортных кредитов ФРА, были необоснованно разъединены, в 2016 г. такое положение было скорректировано (представлено в 3-ей главе); 2) отсутствие какой-либо базы расчета для установления процентных ставок для субсидируемых кредитов, что создает риски нарушения, соответствующих по данному предмету регуляций ВТО и ДОЭК, а также неэффективное или расточительное использование государственных средств с возможностью коррупционных проявлений; 3) ограниченность сфер применения института субсидирования (вкл. только перерабатывающая промышленность); 4) жесткое ограничение степени субсидирования (3 процентных пункта от ставки кредитования, в дальнейшем до 5 и для отдельных случаев до 9 процентных пункта).

Исходя из указанного, во-первых, следует расширить список приоритетных отраслей, которым должно предоставляться субсидирование процентных ставок кредитования. Для покрытия процентных расходов экспортного кредитования следует придерживаться подхода нарастающего уровня субсидирования, начиная от частично

⁹⁵ Постановление попечительского совета Фонда развития Армении «Об утверждении положения от 18 августа 2015г. за номером N1 Л «О частичном субсидировании процентных ставок кредитов предприятий в сфере экспортно-ориентированной перерабатывающей промышленности, а также предприятий выпускающих продукцию для нужд оборонной и национальной безопасности и об утрате силы положения попечительского совета Фонда промышленного развития от 22 марта 2013 г. за номером И N9-Л» (на армянском языке)

минимально стимулирующего уровня, к примеру, начиная от 3%, до сто процентного покрытия процентных расходов по экспортным кредитам.

Указанная регламентация по субсидированию процентной ставки была весьма сомнительна и спорна по нескольким критериям. Во-первых, под единой регламентацией субсидируются предприятия, которые являются экспортно-ориентированными и не являются таковыми (предприятия выпускающие продукцию для нужд оборонной сферы и национальной безопасности, и не обязательно экспортеры). Субсидирование подпадает под регламентацию ВТО и ДОЭК, а также регламентацию Евразийского экономического союза, т. к. кредитует государственная УКО «Инвестиции МСП», а финансовые ассигнования ФРА выделяются ежегодно в основном из государственного бюджета.

Во-вторых, субсидирование процентных ставок для предприятий экспортеров не связывается с базовой процентной коммерческой ставкой CIRR (Commercial Interest Reference Rates), а также отсутствует какая-либо база или основа для установления (или расчета) приемлемой величины процентной ставки кредитов, по которым будет осуществляться частичное субсидирование процентных ставок, что, в целом, ставит под сомнение правомерность и эффективность такого субсидирования по требованиям ВТО и ДОЭК. В данном положении нет нормы или какой-либо ссылки на базовую процентную коммерческую ставку - CIRR для субсидируемых кредитов.

Оправдывающим аргументом в пользу принятого подхода может служить ситуация, когда ставки субсидируемых кредитов со стороны ФРА «превышают минимально разрешенные ставки ОЭСР, тогда можно формально считать требование ВТО соблюденным, однако проблема заключается в том, что: а) по положению о субсидировании экспортных кредитов, утвержденному попечительским советом ФРА, субсидированию подлежат кредиты, выданные в национальной валюте (в драмах РА), а ОЭСР не может фиксировать процентные ставки в драмах без представления РА, б) нельзя считать, что процентные ставки выдаваемых экспортных кредитов всегда будут превышать минимально разрешенные ставки ОЭСР. Следовательно, этот аргумент не приемлем. Кроме того, требование ДОЭК не ставит разграничений между форматом государственного экспортного кредита, направленного на создание более льготных условий финансирования экспортной сделки, и форматом льготного кредита под производство товаров на экспорт, направленного на возмещение части затрат экспортера

по кредиту. В-третьих, субсидирование процентных ставок по кредитам для перерабатывающих предприятий в указанном механизме не учитывает наличия страхования по данному кредиту, между тем, целесообразность установления такого режима очевидна и не оспорима.

При отсутствии требования к величине ставки кредита на основе базовой коммерческой ставки субсидируемого кредита - CIRR, фактическая ставка частично субсидируемого кредита может быть ниже отмеченной ставки CIRR, что чревато нарушением международных обязательств РА в рамках требований ВТО, поскольку кредитование и субсидирование касается процентных расходов по ставке кредита экспортирующей организации.

С другой стороны, для субсидируемого кредита фактическая ставка, с таким же успехом, может быть установлена намного выше рыночной базовой ставки кредитования, а в этом случае государственная поддержка в виде субсидирования, по сути, не будет играть существенной роли и не достигнет своей цели, то есть речь может идти о распылении или не эффективном использовании государственных средств. Притом в обоих указанных случаях могут быть коррупционные риски, на что следует обратить особое внимание, исходя из того, что ДОЭК жестко регламентирует возможность проведения антикоррупционного исследования на предмет государственного субсидирования экспортных кредитов.

ДОЭК в статье 19 предписывает, что при экспортном кредитовании «Базовая (справочная) ставка коммерческого процента» (Commercial Interest Reference Rates или CIRR): 1) должна представлять собой окончательную эффективную коммерческую процентную ставку заимствований на внутреннем рынке в соответствующей валюте; 2) должна соответствовать ставке кредитования для первоклассных отечественных заемщиков; 3) должна быть основана на затратах фондирования (финансирования) для целей экспортного кредитования с применением фиксированной процентной ставки; 4) установление ставки в национальной валюте не должно приводить к искажению условий конкуренции на внутреннем рынке; 5) должна быть сопоставима с уровнем ставок, определенным для первоклассных иностранных заемщиков.

Цель регуляции ДОЭК в том, чтобы участники рынка на договорной основе проводили кредитную политику поддержания экспорта и реализовывали механизмы для

экспортных кредитов и связанной помощи, которая основывалась бы на открытой конкуренции и сводила к минимуму возможные искажения торговли.

Вышеуказанным положением ФРА регулировались вопросы частичного субсидирования процентных ставок кредитов выданных предприятиям экспортерам. Функцию субсидирования экспортных кредитов осуществлял ФРА, само кредитование-государственная УКО «Инвестиции МСП», а источником средств, для них служат государственные бюджетные ассигнования, выделенные в рамках ежегодной «Программы реализации государственной поддержки стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики». Указанным положением ФРА были установлены следующие критерии для предприятий, претендующих на получение субсидий: 1) Предприятие осуществляет свою деятельность в сфере перерабатывающей промышленности; 2) Хозяйственная деятельность предприятия ориентирована на экспорт, и на момент получения кредита не менее 25% от всего объема производства поставляется на экспорт (кроме предприятий, выпускающих продукцию для нужд оборонной и национальной безопасности); 3) За счет кредита среднесписочное число работников на предприятии за год должно увеличиться по сравнению с прошлым годом на 5%; 4) Кредит должен быть направлен: а) в инвестиции в основные средства, в размере 50% от суммы кредита, б) на восполнение оборотных средств, а также на реализацию сезонных закупок сельскохозяйственной продукции.

Субсидированию подлежат кредиты, предоставленные универсальной кредитной организацией УКО «Инвестиции МСП», (которая создана постановлением правительства РА в 2009г.) и другими банками и кредитными организациями РА. Частичное субсидирование процентных ставок по кредитам осуществляется по следующим условиям: 1) субсидированию подлежит сумма, равная трем пунктам процентной ставки выданного кредита; 2) субсидированию подлежат процентные расходы по кредитам только в течение двух лет, кроме предприятий, прошедших листинг на фондовой бирже «NASDAQ OMX Армения», для которых процентные расходы субсидируются сроком до пяти лет; 3) В течение календарного года субсидированию подлежит только один кредит выданный заемщику, а сумма кредита не может превысить 300 млн. драм; 4) Кредиты выдаются максимальным сроком до пяти лет; 5) Штрафы и пени субсидированию не

подлежат; 6) Проценты начисляются к остатку кредитной задолженности заемщика; 7) Кредиты выдаются в национальной валюте - драмах РА.

В указанном положении ФРА по регулированию субсидирования процентных ставок экспортных кредитов имеются спорные положения, которые прямо или косвенно отрицательно влияют на конкурентную позицию армянских экспортеров. Во-первых, довольно сомнительно норма положения попечительского совета ФРА, касающаяся ограничения сроков кредитования 5 годами. При том, что подобная регламентация вообще не уместна исходя из того, что перед этим (вторым подпунктом пятого пункта указанного положения) длительность субсидирования процентных ставок кредитов ограничивается двумя или пятью годами. Возникает вопрос - зачем же дополнительно ограничивать срок кредитования до пяти лет. Ведь целью государства, наоборот, является способствовать кредитованию на возможно длительные сроки. Такое ограничение демотивирует кредиторов в стремлении размещать долгосрочные займы, что ставит армянских экспортеров в неравные условия по сравнению с предприятиями стран членов ВТО и Евразийского экономического союза. В том же Положении установлено ограничение суммы кредитования до 300 млн. драм или 625 тыс. долл. США (по курсу \$1: 480 AMD). Если вопрос упирается в величину затрат по субсидированию процентных ставок по одному кредиту для одного кредитора, то данный вопрос можно просто решить соразмерным сокращением субсидируемой части по процентным расходам, но не ставить ограничения по величине кредита. Следующее сомнительное условие – требование увеличения среднесписочной численности работников субсидируемого предприятия на 5% в год. На первый взгляд, это «хорошее» (в кавычках) требование, направленное на создание рабочих мест, на практике означает косвенное ограничение производительности и, соответственно, конкурентоспособности субсидируемых экспортеров.

В том же положении о субсидировании процентных ставок по кредитам для экспортеров, установлены режимы для прекращения субсидирования процентных ставок, и первым условием для этого является наличие в течение года просроченных обязательств по данному кредиту. Прекращение на этой основе субсидирования еще более снижает и даже ухудшает конкурентоспособность армянских экспортеров, если учесть, что возможные просрочки по выплатам данного кредита могут быть связаны с просрочками выплат контрагента экспортера по данной экспортной операции, находящегося в другой

стране, то прекращение субсидирования на этой основе означает неоправданное наказание экспортеров. Между тем решение проблемы просроченных платежей по вине импортеров армянских производителей лежит в плоскости страхования экспортных кредитов, о чем в данной регуляции попечительского совета ФРА даже не упоминается.

В настоящее время не только практическое применение субсидирования процентных ставок, но и само регламентирование субсидирования осуществляется государственной универсальной кредитной организацией ЗАО «Инвестиции МСП», поскольку ФРА сложило с себя функцию регламентации частичного субсидирования процентных ставок кредитов. Само такое распределение функций очень сомнительно и противоречиво и чревато повышением степени не управляемости рисками.

Само УКО «Инвестиции МСП» на своем собственном сайте разместило только условия субсидирования процентных ставок кредитов для предприятий с экспортной ориентацией в разделе кредитование⁹⁶, при этом нет никакой ссылки на какой-либо акт Министерства экономического развития и инвестиций, этого нет также на сайте самого министерства. Можно констатировать, что на сегодня субсидирование процентных ставок осуществляется УКО «Инвестиции МСП» по не опубликованному или негласному регулированию.

УКО «Инвестиции МСП» частичное субсидирование процентных ставок осуществляется на следующих условиях (по короткой информации сайта):

а) кредиты, предоставленные предпринимателям экспортерам, работающим в перерабатывающей отрасли и / или предоставляющим инженерные услуги, субсидируются: 1) до 5 процентных пункта процентной ставки по кредиту, в результате которой процентная ставка, выплачиваемая заемщиком в течение периода субсидирования, составляет 7%, 2) кредиты, предоставленные хозяйствующим субъектам, действующим в приграничных общинах, включенным в список, утвержденный Решением N 30-Н от 15 января 2015 г. «Об утверждении перечня приграничных общин с неиспользуемыми землями в результате боевых действий, где деятельность освобождена от налогов» до 9 процентных пунктов, в результате чего процентная ставка, выплачиваемая заемщиком в течение периода субсидирования, составляет 2-3%.

⁹⁶ Кредитование, ЗАО «Инвестиции МСП», <http://smeinvest.am/ru-crediting.html>

б) Кроме того, кредиты, предоставленные заемщикам, работающим в вышеупомянутых приграничных общинах и заемщикам, выпускающих продукцию для целей защиты национальной безопасности, также субсидируются до суммы, равной 9 процентам пунктам от процентной ставки кредита, в результате чего процентная ставка заемщика в течение периода субсидирования составляет 2-3% (ранее указываемое ограничение суммы кредита до 300 млн драм, сейчас не указывается).

Процентные выплаты субсидированию подлежат кредиты, выданные кредитными организациями заемщикам только за первые два года, а заемщикам, действующих в приграничных общинах, подлежат субсидированию процентные выплаты сроком до 5 лет.

Следует указать, что в период за 2014 - 2016 гг. ежегодно общая сумма субсидирования по процентным ставкам экспортных кредитов составила примерно 50 млн. драм или около 1042 тыс. долл. США (по курсу \$1: 480 AMD), что является незначительной (символической) величиной по сравнению с объемами коммерческого экспортного кредитования и не оказала какого-либо существенного влияния на стимулирование экспорта. Таким образом, положение о субсидировании процентных ставок кредитов для экспортирующих предприятий не совсем эффективна и содержит нормы, противоречащие международным обязательствам РА, более того, закреплённые подходы объективно не улучшают конкурентные позиции армянских экспортеров.

2.3. Финансовые услуги экспортных операций предоставляемой финансово-банковским сектором и их доступность для экспортеров в РА

Поддержание инфраструктуры внешней торговли в РА обеспечивается совокупностью разных финансовых и не финансовых институтов на основе разных мер: законодательной платформы, системы финансовых транзакций и защиты рисков, инструментов администрирования и управления и других мер. Финансовые институты инфраструктуры предлагают соответствующий инструментарий, которые условно делятся на три группы: а) финансирование участников международных коммерческих операций, б) управление рисками и г) методы и инструментарий международных платежных операций⁹⁷.

⁹⁷ Trade Finance Infrastructure Development Handbook for Economies in Transition, UNCTAD / WTO, New York, 2005, p. 11, http://siteresources.worldbank.org/ITC_Trade_Finance_Infrastructure_Dbpt_Handbook.pdf

Инструментарий финансирования или привлечения капитала (кредитования) для компаний, участвующих в международных торговых операциях, как правило, подразделяется на цели пред экспортного финансирования и пост экспортного финансирования. Пред экспортное кредитование финансирование особенно уязвимо для МСП, так как цикл международных продаж, как правило, более длительный, чем внутренний цикл продаж. Конкурентоспособность экспортеров очень часто зависит от привлекательности предоставления ими условий товарного кредита для покупателей. Пред экспортное и пост экспортное финансирование, как правило, носят краткосрочный характер, и могут быть реализованы обеспеченными или необеспеченными краткосрочными кредитами, кредитными линиями или овердрафтом. В РА банки и кредитные организации имеют необходимый набор таких финансовых продуктов и достаточные средства для такого кредитования. Такое кредитование проблематично, пожалуй, для представителей МСП, ограничительным фактором для которых является традиционное залоговое обеспечение кредитования. В РА кредиты, требующие залоговое обеспечения составляют 88,7%⁹⁸. В то же время, следует отметить, что такое краткосрочное кредитование со стороны коммерческих банков наиболее доступно и легко реализуется для импортеров, но не для экспортеров. К примеру, можно отметить специальный продукт, предназначенный для импортеров так называемая “таможенная карта”, предназначенная для оплаты таможенных и налоговых обязательств на таможенной границе. Обычно банки предлагают для этих банковских карт бесплатное обслуживание при условии, что клиент на момент выпуска карты обслуживался в банке, например, более 3-х месяцев. По ним предлагается низкая льготная процентная ставка кредитования. Как правило, такая карта обеспечена кредитной линией в разных валютах: AMD, USD и EUR с льготным периодом. Обеспечением для кредита является объем оборотных средств клиента. Такие кредиты востребованы также для экспортеров, но для них, такие продукты с такими условиями не предлагаются, в связи с высоким уровнем риска сделки по экспорту.

Для субъектов со значительными запасами сырья и готовой продукции возможно залоговое кредитование проданных товаров (Inventory financing). Залоговым

⁹⁸ World Integrated Trade Solution, [E-Trade Indicators](http://wits.worldbank.org/analyticaldata/e-trade/country/LUX), <http://wits.worldbank.org/analyticaldata/e-trade/country/LUX>

обеспечением кредита являются сырье, полуфабрикаты, готовая продукция. Существенным ограничением этой формы кредитования международной торговли в РА является низкая степень ликвидности таких залогов.

Банки и финансовые компании предоставляют также лизинг как средне- и долгосрочные формат финансирования внешнеэкономической деятельности. В РА обслуживание международной торговли услугами лизинговых операций относительно ограничено. На наш взгляд, это связано, во-первых, тем, что финансовые учреждения не имеют деловых партнерских отношений с крупными международными лизинговыми компаниями, во-вторых, с очевидной реальностью - малой емкостью внутреннего рынка.

Далее рассмотрим методы и инструментарий управления рисками внешнеэкономической деятельности. Такие риски подразделяются в четыре группы: 1) экономические или коммерческие, 2) колебания валютных курсов, 3) транспортные и 4) политические риски.

Важный инструмент сдерживания рисков во внешне торговых сделках это - хеджирование или балансирование влияния любой валюты через валютную позицию другой валюты, так чтобы риск потери (убытка) или прибыли от курсовой разницы от базовой валюты возмещался и балансировался прибылью или убытком корреспондирующей валюты. При хеджировании платежей доходы компаний не будут колебаться от изменения валютных курсов. Популярными методами хеджирования являются форвардные и фьючерсные контракты. Согласованный форвардный горизонт обменного курса, как правило, не более шести месяцев. На практике, у банков РА этот горизонт хеджирования слишком короткий. Фьючерсный контракт действует на стандартных условиях (в отличие от форвардной сделки которая действует на разовый контракт). Банки РА не предлагают привлекательные фьючерс и форвард контракты, поскольку временный горизонт форвардных и фьючерсных сделок для них слишком короткий.

Банки и финансовые компании предоставляют также лизинг как средне- и долгосрочный формат финансирования внешнеэкономической деятельности. Лизинг позволяет экспортерам получить машины и оборудование для производства экспортной продукции без больших предварительных вложений. В РА обслуживание международной торговли услугами лизинговых операций относительно ограничено. На наш взгляд, это

связано, во-первых, тем, что финансовые учреждения не имеют деловых партнерских отношений с крупными международными лизинговыми компаниями, во-вторых, с очевидной реальностью - малой емкостью внутреннего рынка.

Структурированное финансирование (Structured financing) - этот тип финансирования предусматривает схемы, где кредит предоставляется заемщику для секьюритизации текущих активов, над которыми кредитор имеет возможность контроля. Эти активы, в том числе ожидаемые потоки денежных средств, используются в качестве залога для получения кредитов. Применяется как для краткосрочного финансирования, и также для капитальных вложений, но последнее требует глубокой финансовой экспертизы и мало применимо в развивающихся странах, и в том числе в РА. Несмотря на наличие в РА двух законов по секьюритизации на основе европейской и американской моделей, секьюритизация для целей кредитования практически не применяется. Это законы - “О секьюритизации и обеспеченных активами ценных бумагах” и “Об обеспеченных ипотечных облигациях”⁹⁹.

Далее обратимся к методам и инструментарию осуществления платежей. В рамках международных торговых соглашений между поставщиком и покупателем платежи осуществляются по четырем направлениям: авансовый платеж, расчеты по открытому счету, документарное инкассо и аккредитив. При оплате импортера товара авансом имеет место кредитование экспортера. Сущность расчета по открытому счету заключается в том, что после получения товара импортер осуществляет периодические платежи экспортеру.

Аккредитив (Letter of Credit (L/C)) предоставляет гарантии безопасности одновременно для обеих сторон сделки. Оплата производится, когда банк покупателя представил документы, по которым обеспечены условия аккредитива. Важная особенность – аккредитив обособлен и независим от основного договора.

При сравнении этих четырех инструментов оплаты по рискованности для продавца их следует ранжировать в следующем порядке: 1) авансовый платеж, 2) аккредитив, 3) документарное инкассо, 4) расчеты по открытому счету, и обратный порядок будет для покупателя. Такое ранжирование означает, что авансовый платеж безопасен для экспортера и очень рискован для импортера.

⁹⁹ Центральный банк РА, законодательство по ценным бумагам, “О секьюритизации и обеспеченных активами ценных бумагах”, “Об обеспеченных ипотечных облигациях”, www.cba.am

По существующей практике в РА при экспорте предприятия и, особенно МСП платежи от иностранного контрагента - импортера, получают с отсрочкой платежа на открытый счет. По существу, действует схема товарного кредитования поставщика, при котором экспортер вынужден долгое время ждать оплаты, после поставки товара и кроме того, в силу разных причин существует также риск неплатежа покупателя. При возникновении такого риска возможности получения платежа у экспортёра сильно ограничены, так как покупатель находится другой юрисдикции с особенностями нормативно-правового регулирования хозяйственной деятельности, даже в условиях ЕАЭС. А если учесть, что экспортеры РА и, в частности, МСП экспорт реализуют часто не напрямую, а через экспортеров-посредников, то возможности их воздействия на этот процесс сильно ограничены. В этой ситуации экспортеры РА в случае просрочки платежа вынуждены обращаться к банковским кредитам для пополнения недостающих оборотных средств (пост экспортное кредитование).

Методом управления рисками является механизм гарантий, включая также банковские гарантии. Гарантии подразделяются на платежные и договорные (контрактные). Платежные гарантии применяются при расчетах по открытому счету и в форме инкассо, при расчетах на условии коммерческого кредита. Такие гарантии выставляются банками-гарантами в обеспечение платежных обязательств покупателей (должников) по отношению к продавцам (кредиторам), обычно защищают интересы экспортеров. Международная торговая палата в 1992 г. (International Chamber of Commerce (ICC)) приняла унифицированные правила для отдельных платежных гарантий (URDG Uniform Rules for Demand Guarantees 458)¹⁰⁰. Для применения этих правил необходимо, чтобы они были включены в договор, и используются только для независимых гарантий и контр-гарантий. Эти нормы конкретно рассматривают различные оперативные аспекты на платежные гарантии: исполнение поручителем обязательств, сфера ответственности, трансфер гарантии на других гарантов и т. п..

Договорной характер этих правил не позволяет обратиться с их помощью в сефру практику государственной политики и вопросов, связанных с национальными правилами и мошенничеством. Такие проблемы могут быть решены нормами, установленными Комиссией международной торговли (ЮНСИТРАЛ), ООН принятой в 1995 г. по Конвенции о независимых гарантиях и резервных аккредитивах (Convention on

¹⁰⁰ The URDG 458 are the Uniform Rules for Demand Guarantees, http://www.tepbusiness.ir/download/payment/URDG_458.pdf

Independent Guarantees and Standby Letters of Credit)¹⁰¹. Следует отметить, что нормы “ЮНСИТРАЛ” и “ICC” не конкурируют, а дополняют друг друга.

Классический инструмент экспортного финансирования аккредитив не всегда доступен, особенно для МСП, поскольку банки РА при аккредитиве требуют полного покрытия или депонирования средств на сумму аккредитива, которое МСП не могут позволить себе. В частности, Араратбанк на своем сайте отмечает, что аккредитив предоставляется клиентам на основе собственных средств клиента, и в этом случае средства депонируются или за счет кредита¹⁰², такая практика характерна и для других банков.

Если сравнить аккредитив со страхованием экспортных кредитов (СЕК), то первый снижает возможность кредитования покупателя, так как он включается в себя кредитный лимит, установленный банком. На рынках развивающихся стран он должен иметь денежные обеспечения, как было указано выше, такая же ситуация и в РА. Аккредитив охватывает только одну транзакцию одного покупателя. В отличие от аккредитива стандартное страховое покрытие СЕК, как правило, охватывает все поставки для покупателя, то есть весь экспортный товарооборот экспортера, все экспортно-импортные сделки контрагентов.

Аккредитив покрывает одну сделку одного покупателя и, как правило, дороже СЕК-а по двум параметрам – по абсолютному значению и по дополнительным мерам безопасности кредитной линии. На практике банки в РА аккредитив в основном используют для финансирования импортеров, исходя из требования банка иностранного поставщика. Основные экспортные рынки МСП Армении находятся в РФ, странах Евразийского союза и СНГ, где практика применения аккредитива одинакова и ничем не отличается от практики в РА. Таким образом, аккредитив как гарантийный инструмент платежа в международной торговле в РА превращается в сложный и дорогой и не всегда доступный для бизнеса и особенно МСП инструмент, и как не парадоксально его использование снижает конкурентоспособность экспортеров, так как это отнимает много времени, обходится дорого, и таким образом не претендует служить классическим эффективным инструментом платежей экспорта для бизнеса и особенно МСП.

Вдобавок к этому ставки банковского кредитования предлагаемых для МСП составляет 12-16% в иностранной валюте и 14-22% по драму при жестких ограничениях возможности хеджирования кредитных рисков в иностранной валюте (риск несет заемщик).

¹⁰¹ United Nations Convention on Independent Guarantees and Stand-by Letters of Credit, 1995, http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/payments/1995Convention_guarantees_credit.html

¹⁰² ԱՐԱՐԱՏԲԱՆԿ, Ակրեդիտիվի տրամադրման համար ներկայացվող անհրաժեշտ փաստաթղթերի ցանկ, https://www.araratbank.am/upload/up_files/akreditiv2014.pdf

Сравнительная характеристика инструментария предотвращения рисков при осуществлении платежей по ВЭД¹⁰³.

	Основные продукты по предотвращению рисков ВЭД		
Характеристики	Аккредитив	Страхование экспортных кредитов (СЭК)	Факторинг (без регресса)
Покрываемый риск	Неплатежеспособность покупателя	Банкротство, продленный процесс неплатежеспособности, политические риски.	Банкротство, продленный процесс неплатежеспособности.
Вспомогательные услуги	Нет	- кредитная информация, - оценка рисков, - исследование рынков -возврат долговых обязательств.	Возврат долговых обязательств и кредитная информация.
Финансирование	Нет	Прямого финансирования не предусмотрено, но способствует этому.	Дисконтная конверсия торговой задолжности в наличные
Взаимоотношения с клиентами.	Аккредитив инициирует покупатель.	Покупатель не осведомлен о договоре СЭК.	Возврат дебиторской задолжности от фактора может повлиять на взаимоотношения клиентов.

При таких условиях можно утверждать, что банковская система не эффективно обслуживает потребности экспортного финансирования реального сектора. Уровень процентных ставок кредитования зависимый от многих факторов, и в т. ч. от развитости системы СЕК. Вывод в том, что инструментарий используемый для обслуживания экспорта на финансовом рынке РА со стороны финансовой системы РА, можно

¹⁰³ Trade Credit Insurance, Peter M. Jones, Primer series on insurance issue 15, February 2010, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, p.14, http://siteresources.worldbank.org/FINANCIALSECTOR/Resources/Primer15_TradeCreditInsurance_Final.pdf

охарактеризовать как недостаточный и мало доступный, особенно для МСП, а это вызывает определенные трудности для реализации стратегии правительства по увеличению экспорта. Вследствие этого требуется расширение инструментария, и особенно доступности и эффективности финансирования экспортных операций для обслуживания предприятий экспортеров.

2.4. Анализ структуры экспорта Республики Армения

Анализ структуры экспорта Республики Армения указывает на сильную степень концентрации экспорта в нескольких сферах, которая в последний период постепенно имеет медленно заметную тенденцию к снижению. На нижеприведенных рисунках представлены основные группы товаров и продукции, преобладающие в экспорте РА. Для сравнения приведена структура экспорта в 2007 г. (наиболее характерный докризисный год), далее 2013 г. (наиболее характерный посткризисный год, поскольку 2014 г. не характерен для общей картины экспорта по причине значительной волатильности курса национальной валюты РА, а также сокращения экспорта из РА в РФ, в первую очередь, из-за девальвации курса российского рубля) и 2016 г .

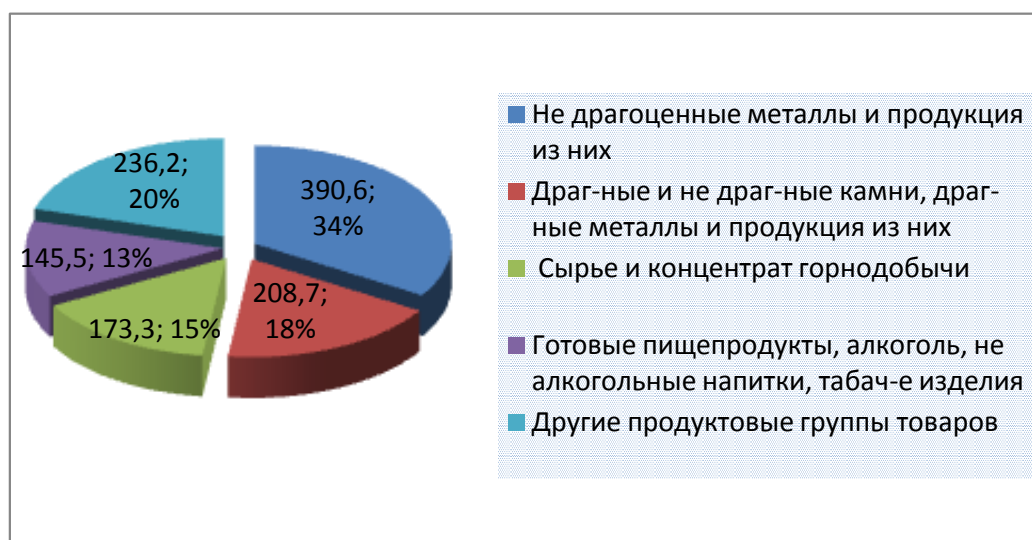


Рисунок 1. Основные группы экспорта РА в 2007г. (млн. долл. США и %)¹⁰⁴

В докризисный период в 2007 г., по стоимостной величине экспорта на две сферы приходилось - 52% (сырье и концентрат горнорудной добычи и драгоценные и недрагоценные камни, драгоценные металлы и продукция из них), на три сферы

¹⁰⁴ Данные таблицы и расчетные величины приведены на основе данных Таможенной службы РА, Статистика экспорта за 2007 г., <http://www.customs.am/>

приходилось, соответственно- 67% (к двум указанным сферам добавляются готовые пищевые продукты, алкоголь, безалкогольные напитки, табачные изделия), а в четырех сферах сконцентрировано 80% экспорта (к предыдущим трем добавляются недрагоценные металлы и продукция из них).



Рисунок 2. Основные группы экспорта РА в 2013г. (млн. долл. США и %)¹⁰⁵

В 2013г. в стоимостном выражении удельный вес двух сфер экспорта составил 48% (сырье и концентрат горнорудной добычи и товарная группа - готовые пищевые продукты, алкоголь, безалкогольные напитки, табачные изделия), на долю трех сфер экспорта приходится 69% (к предыдущим двум добавляются недрагоценные металлы и продукция из них), а на долю четырех сфер экспорта приходится 82% (к предыдущим трем добавляются драгоценные и недрагоценные камни, драгоценные металлы и продукция из них). Указанные преобладающие сферы экспорта имеют доминирующее положение в течение длительного времени, притом в посткризисный период удельный вес, а значит и концентрация в доминирующих сферах экспорта вырос.

В 2016 г. в структуре экспорта РА уже наблюдаются определенные слабые положительные изменения. В стоимостном выражении удельный вес двух сфер экспорта составил 56%, при этом на первом месте теперь готовые пищевые продукты, алкоголь, безалкогольные напитки, табачные изделия и на втором - сырье и концентрат горнорудной добычи и товарная группа. На долю трех сфер экспорта приходится 75% (к предыдущим двум добавляются драгоценные и не драгоценные камни драгоценные

¹⁰⁵ Данные таблицы и расчетные величины приведены на основе данных Таможенной службы РА, Статистика экспорта за 2013 г., <http://www.customs.am/>

металлы и продукция из них), а на долю четырех сфер экспорта приходится 88% (к предыдущим трем добавляются не драгоценные металлы и продукция из них). Далее из оставшихся 12% около 5% приходится на экспорт текстильных материалов и изделий, т. е. на долю пяти первых сфер экспорта приходится 93%.



Рисунок 3. Основные группы экспорта РА в 2016г. (млн. долл. США и %) ¹⁰⁶

Все это указывает на положительные сдвиги в структуре экспорта, а именно в том, что повышается доля продукции с высокой степенью добавленной стоимости, к четырем ранее постоянно преобладающим сферам постепенно присоединяется пятая сфера, которая также обладает высокой степенью добавленной стоимости и, в целом, в структуре экспорта наблюдается положительная диверсификация.

Приведенный в таблице 3. динамический ряд показателей РА по ВВП, импорту, экспорту темпам их роста, соотношения импорта и экспорта свидетельствует о том, что, во-первых, экономика РА целом имеет слабую резистентность к кризисным явлениям и чрезвычайно сильно пострадала от финансового экономического кризиса 2007-2009 гг. (спад ВВП в 2009 г. к 2008 г. 14%), что, в свою очередь объясняется структурой ВВП в целом. Это отразилось соответственно на экспорте РА в 2008 г. спад экспорта к предыдущему 2007 г. составил примерно 8%, а 2009 г. к 2008 г. спад составил 33 процента. Впоследствии уровень экспорта 2007 г. был превышен лишь в 2011 г..

¹⁰⁶ Данные таблицы и расчетные величины приведены на основе данных Таможенной службы РА, Статистика экспорта за 2016г., <http://www.customs.am/>

Таблица 3

ВВП, экспорт и импорт РА, темпы роста (млн. долл. США)¹⁰⁷

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
ВВП млн драм	3149283,4	3568227,6	3141651,0	3460202,7	3777945,6	4266460,5	4555638,2	4828626,3	5043633,2	5079864,6	5580116,9
Рост % ВВП		106,9	85,9	102,2	104,7	107,2	103,3	103,6	103,2	100,2	107,5
Показатель экономической активности, %	-	-	-	-	106,1	107,2	103,5	104,1	103	100,7	110,2
Экспорт РА	1152,3	1057,2	710,2	1041,1	1334,3	1380,2	1478,7	1547,3	1485,3	1791,7	2242,9
Рост % экспорта		91,7	67,2	146,6	128,2	103,4	107,1	104,6	96,0	120,6	125,2
Импорт РА	3267,8	4426,1	3321,1	3748,9	4145,3	4261,2	4385,9	4424,4	3239,2	3273,50	4182,7
Рост % импорта		135,4	75,0	112,9	110,6	102,8	102,9	100,9	73,2	101,1	127,8
Соотношение импорта и экспорта, %	283,6	418,7	467,6	360,1	310,7	308,7	296,6	285,9	218,1	182,7	186,5

¹⁰⁷ Данные таблицы и расчетные величины приведены на основе данных Национальной статистической службы РА, Статистические показатели, Динамические ряды <http://www.armstat.am/ru/?nid=12&id=01510>

Далее, на показатель экспорта РА в 2014-2015 гг. сильно повлиял спад (более чем в два раза) курса российского рубля и, соответственно, экспорт в РФ. В последние годы 2016-2017 гг. темпы роста экспорта выражены, соответственно, в 20% и 25%, что положительно, но во многом объясняется влиянием роста цен на мировых рынках на определенные продукцию экспорта РА (более подробно указано ниже).

Для анализа очень существенно тенденция поведения показателя соотношения импорта и экспорта, поскольку импорт в РА традиционно превышает показатель экспорта, что отрицательно влияет на торговый баланс РА. До кризиса импорт превышал экспорт в 2,8 раза, в период кризиса это превышение достигло 4,7 раза, а с 2011 г. примерно в 3 раза. Далее в последние годы наблюдается резкое падение этого показателя до уровня 1,8-1,9 раза, но это объясняется не абсолютным превалированием роста экспорта, а стабилизацией уровня импорта и особенно резким падением уровня импорта в 2015 г.. Очевидно, что при восстановлении внутреннего спроса уровень импорта может восстановиться и соотношение импорт/экспорт может в обозримом будущем устояться в диапазоне 2,5-3 раза.

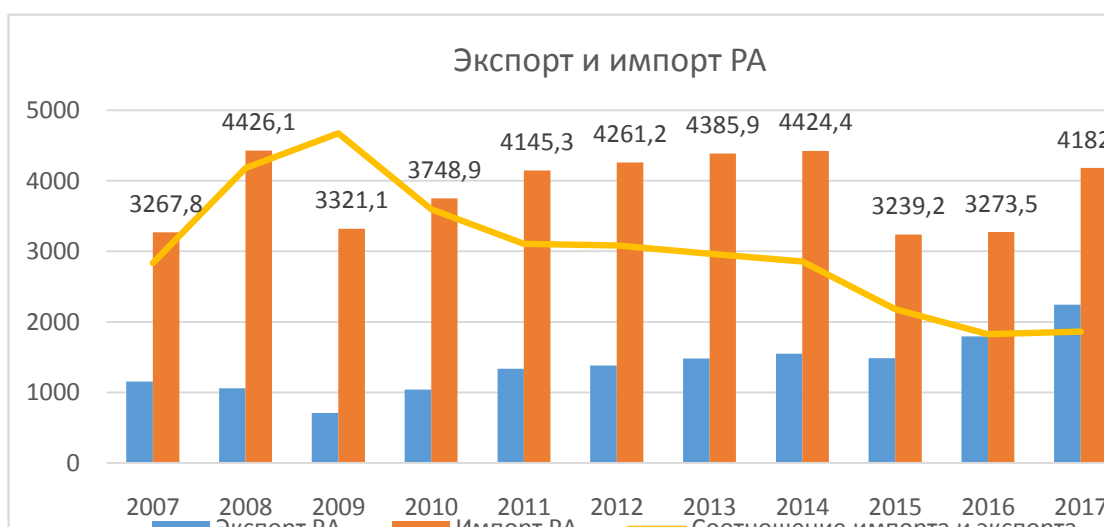


Рисунок 4. Экспорт и импорт и их соотношение в РА в 2007-2016 гг.¹⁰⁸

Примечательно, что в 2017 г. экспорт РА увеличился на 25,2% и составил 2 242,9 млн. долл. США. Экспортный показатель РА является рекордным показателем в истории независимой Армении. Объем импорта сопоставим с показателями 2011-2012 гг.. Импорт увеличился на 27,8% и составил 4 млрд. 182,7 млн. долл. США. При таком высоком темпе

¹⁰⁸ Статистический комитет РА, Экспорт, импорт товаров, млн. долларов США, Динамические ряды, <http://www.armstat.am/ru/?nid=12&id=10003>

роста экспорта важно оценить также факторы высокого роста. Прежде всего этот рост во многом результат роста цен на экспортируемые товары на внешних рынках, это, в частности, обусловлено ростом цен на медь и концентрат меди на мировых рынках, и, по существу, в этом случае рост экспорта номинальный, а не реальный. Кроме фактора цен важна также структура самого экспорта. Примечательно, что экспорт готовых пищевых продуктов увеличился на 27,5%, экспорт текстильной продукции увеличился на 35% и составил 130,6 млн. долл. США. Экспорт продукции горнодобычи увеличился на 46,9%, а экспорт машин, оборудования и техники почти удвоился - 87,5%. Но дело в том, что удельный вес последней группы очень мал и прирост его составил всего 18,4 млн долл. США, а прирост в пищевых продуктах и переработки составил 115 млн. долл. США. В целом, от роста экспорта в 25.2 процента примерно половина или 12.3 процентных пункта приходится на продукцию горнодобывающей отрасли - черная медь, концентрат меди и молибдена, то есть этим сегментом фактически наполовину объясняется рост экспорта. Следующая по значимости в экспорте прирост готовой пищевой продукции, прирост которого составил 6,4 процентных пункта, и далее не драгоценные металлы и изделия из них, соответственно, - 3,1 процентных пункта, текстиль и текстильные изделия, соответственно, -1,89 процентных пункта, различные промышленные товары, соответственно, -1,64 процентных пункта. Правительство считает, что показатели экспорта смогут достичь по экспорту товаров и услуг до 45% ВВП. Предпосылка для этого рост внешнего туризма в 2017 г. -18,7%. Тем не менее основной фактор роста экспорта это увеличение в основном за счет меди, коньяка и сигарет, т. е. сохраняется концентрация в структуре экспорта.

Дефицит внешней торговли РА в 2016 г. от 1,48 млрд. долл. США достиг до 1,94 млрд. долл. США. Тем не менее, в 2015 и 2016 гг. отрицательный разрыв сократился в основном за счет значительного сокращения импорта вследствие снижения покупательной способности населения, что также следствие падения уровня трансферров из РФ. Один из существенных факторов снижения импорта это снижение цены на газ. Цена природного газа, поставляемого из России, достигло 270 долл. США. Со вступлением в ЕАЭС цена на газ была установлена на уровне 189 долл. США, а затем 165 долл. США¹⁰⁹. Таким

¹⁰⁹ Բ. Թունյան, Հայաստանի արտահանումը, ներմուծումն ու արտաքին առևտրի ձեռքը՝ վերջին 10 տարիներին, <https://168.am/2018/03/14/920296.html>

образом, снижение дефицита торгового баланса в 2015-2016 гг. в основном следствие падения покупательной способности и снижения цены импортируемого газа из РФ. А в 2017 г. отрицательный торговый баланс снова вырос. Правительство объясняет это необходимостью импорта сырья и оборудования для реализации различных инвестиционных проектов и увеличением импорта капитальных и промежуточных товаров, т. е. импорт осуществляется за счет средств производства, но в этом следует еще убедиться (эти данные будут опубликованы в октябре-ноябре 2018г.).

Для выявления полной панорамы экспорта РА важным элементом является география экспорта, анализ которого должен выявить определенные тенденции и возможности расширения потенциальных рынков экспорта.

Таблица 4

Экспорт РА по странам с наибольшим удельным весом (тыс. долл. США) в 2012 г.¹¹⁰

	Стоимость	Удельный вес
Российская Федерация	279 970,4	20,6
Болгария	129 297,8	9,5
Бельгия	127 184,5	9,3
Иран	107 042,1	7,9
Германия	104 408,1	7,7
США	87 467,9	6,4
Канада	85 074,7	6,3
Нидерланды	79 201,4	5,8
Швейцария	71 434,3	5,3
Грузия	71 397,7	5,2
Китай	31 270,0	2,3
Испания	26 636,8	2,0
Ирак	15 719,6	1,2
Сингапур	14 489,4	1,1
Украина	14 464,6	1,1
Белиз	13 883,8	1,0
Туркмения	13 791,9	1,0
Страны с наибольшим уд. весом (17 стран)	1272 735,0	93,49
Другие страны	88 636,2	6,51
Всего	1 361 371,2	100

Так, в 2012 г. экспорт РА в страны с наибольшим удельным весом вошли 17 стран, на которые приходится примерно 93,5% от всего экспорта. В числе этих стран 5 стран из

¹¹⁰ Данные таблицы и расчетные величины приведены на основе данных Национальной статистической службы РА, 4.1.Экспорт и импорт товаров, http://www.armstat.am/file/article/sv_12_17r_411.pdf

Евросоюза (Болгария, Бельгия, Германия, Нидерланды, Испания), 3 страны из СНГ (РФ, Украина, Туркмения), 2-е страны непосредственные соседи (Иран и Грузия). Из будущих стран ЕАЭС там только представлена РФ.

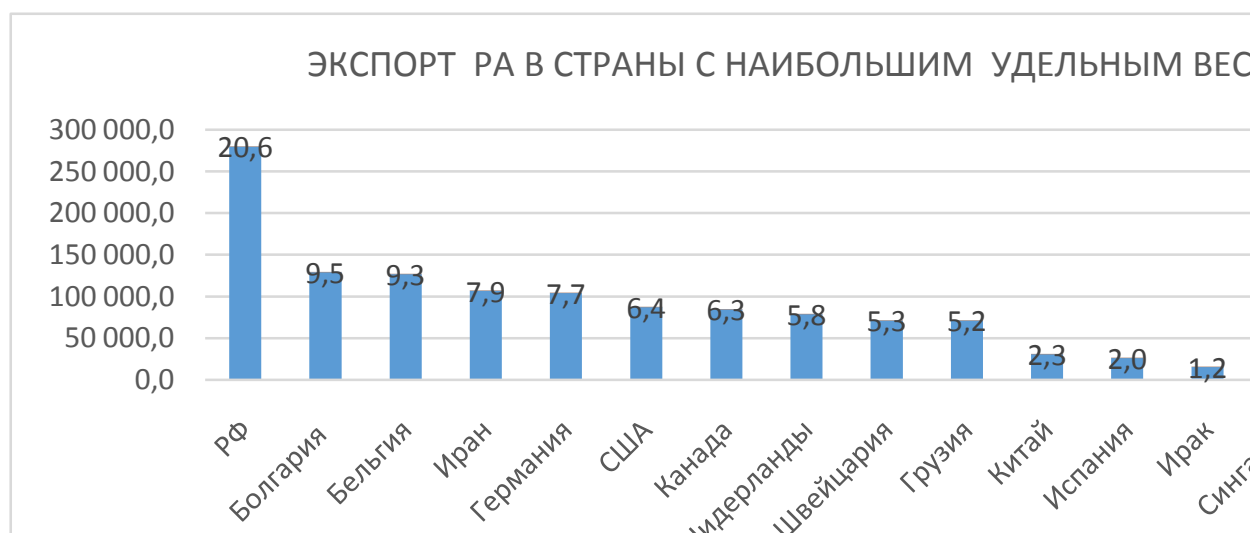


Рисунок 5. Экспорт РА по странам с наибольшим удельным весом в 2012 г.

Таблица 5

Экспорт РА по странам с наибольшим удельным весом (тыс. долл. США) в 2017 г.¹¹¹

	Стоимость	Удельный вес
Российская Федерация	541582,6	24,1
Болгария	286204	12,8
Швейцария	269370,2	12,0
Грузия	155212,5	6,9
Германия	132483,5	5,9
Китай	123752,9	5,5
Ирак	120931,8	5,4
ОАЭ	102827,8	4,6
Нидерланды	90755	4,0
Иран	84152,5	3,8
США	68466,1	3,1
Бельгия	45680,7	2,0
Италия	37425,3	1,7
Канада	13225,1	0,6
Украина	10456,5	0,5
Туркмения	6052,9	0,3
Испания	1736,4	0,1
Страны с наибольшим уд. весом (17 стран)	2090315,8	93,2
Другие страны	152553	6,8
Экспорт всего	2242868,8	100

¹¹¹ Данные таблицы и расчетные величины приведены на основе данных Национальной статистической службы РА, 4.1.Экспорт и импорт товаров, http://www.armstat.am/file/article/sv_12_17r_411.pdf

В 2017 г. на 17 стран с наибольшим удельным весом экспорт из РА также приходится 93%, но в этом списке две перемены, в неё вошли ОАЭ и Италия, вышли Белиз и Сингапур. В числе этих стран теперь не 5, а 6 стран из Евросоюза (Болгария, Бельгия, Германия, Нидерланды, Испания и Италия), как и ранее 3 страны из СНГ (РФ, Украина, Туркмения), 2-е страны непосредственные соседи (Иран и Грузия). Из стран ЕАЭС по прежнему представлена только РФ.



Рисунок 6. Экспорт РА по странам с наибольшим удельным весом в 2017 г.

Следует учесть, что структура экспорта РА в страны ЕАЭС, где доминирует РФ (98%) имеет как исторические, так и географические предыстории. Армения не имеет сухопутной границы со странами Евразийского экономического союза, и все грузопотоки проходят через сухопутную и морскую таможенные границы Грузии с РФ (наземный таможенный пункт на границе Грузии - Верхний Ларс, морские порты Черного моря - Новороссийск и Кавказ).

Таблица 6

Экспорт РА в страны Евразийского экономического союза (млн. долл. США)¹¹²

	2017		2013		2011		2007		2000		1995	
	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%	млн. долл.	%
Беларусь	6,9	0,3	8,6	0,6	6	0,4	2,5	0,2	0,9	0,3	0,9	0,3

¹¹² ЕЭК, Статистика внешней и взаимной торговли товарами, http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/Pages/default.aspx

РФ	541,6	24,1	334,1	22,6	222,3	16,7	201,5	17,5	44,6	14,9	90,8	33,6
Казахстан	4,9	0,2	7,3	0,5	4,4	0,3	7,2	0,6	1,3	0,4	1,6	0,6
Киргизия	1,8	0,1	1	0,1	0,4	0	0,2	0	0	0	0	0
ЕАЭС	555,2	24,8	351	23,7	233	17,5	211,4	18,3	46,7	15,6	93,3	34,6
Всего экспорт	2242,9	100	1478,7	100	1334,3	100	1152,3	100	300	100	270	100

В целом рост экспорта РА в страны ЕАЭС обеспечивается ростом экспорта в РФ, в обозримом будущем резкого изменения в этой ситуации нельзя предвидеть.



Рисунок 7. Экспорт РА в страны ЕАЭС (млн. долл. США)

Следует учесть, что членство РА в ЕАЭС (1 января 2015 г.) совпало с появлением значительных проблем в российской экономике, связанные с резким снижением цен на нефть, экономических санкций против Российской Федерации. Все это привело к падению курса российского рубля почти вдвое, и в связи с этим - к резкому падению конкурентоспособности продукции армянского экспорта на рынке РФ.

С учетом этих факторов оценка влияния членства РА в ЕАЭС в краткосрочной перспективе проблематична и требуется отделение последствий экзогенных экономических факторов РФ от ожидаемых последствий вступления в ЕАЭС. Как показывает практика последствия этого влияния постепенно восстанавливаются.

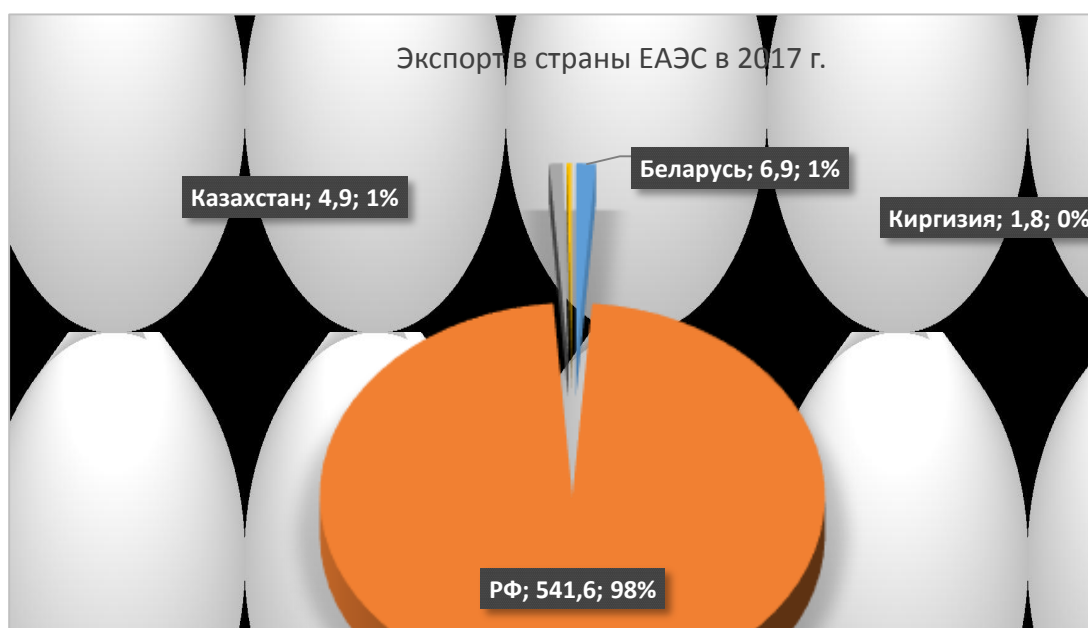


Рисунок 8. Экспорт РА в страны ЕАЭС в 2017 г. (млн. долл. США и %)

Следует заметить, что членство РА в ЕАЭС оказало также положительное влияние на экспортно-ориентированные факторы внешней торговли. Так, “Doing Business” 2016 г. зафиксировал, что в результате присоединения Армении к ЕАЭС торговые условия с РФ улучшились с точки зрения пограничных проверок и документации. В результате этих позитивных изменений Армения улучшила свои позиции в мировом рейтинге упрощения процедур торговли, переместившись с 58 на 29-ю позицию¹¹³.

Таблица 7

Внешняя и взаимная торговля товарами РА за годы участия Армении в ЕАЭС (млн долл. США)¹¹⁴

	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	Всего	%	Всего	%	Всего	%
Экспорт РА всего	1483,9	100	1791,7	100	2242,9	100
Экспорт РА вне Союза	1227,7	82,7	1397,8	78,0	1687,7	75,2
Экспорт РА в страны Союза	256,2	17,3	393,9	22,0	555,2	24,8
Импорт РА всего	3207,7	100	3226,0	100	4 182,7	100
Импорт РА из вне Союза	2218,9	69,2	2163,4	67,1	2 876,0	68,8
Импорт РА из стран Союза	988,8	30,8	1062,6	32,9	1 306,7	31,2

¹¹³Doing Business 2016 Measuring Regulatory Quality and Efficiency, <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>

¹¹⁴ Внешняя и взаимная торговля товарами Евразийского экономического союза, [ЕЭК](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/time_series/Pages/default.aspx), http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/time_series/Pages/default.aspx

Пожалуй, интересно также сравнение темпов роста всего экспорта РА и темпов роста экспорта в ЕАЭС, приведенные показатели свидетельствуют о том, что темпы роста экспорта в страны ЕАЭС превышают темпы роста всего экспорта, тоже самое наблюдалось с импортом в 2016 г, но в 2017 г. эта тенденция остановилась. Вывод в том, что “импортозамещения” из ЕАЭС не следует ожидать, и это пожалуй невозможно, а повышение темпов экспорта ЕАЭС, что на 97% равносильно экспорту в РФ объясняется в первую очередь восстановлением потреянных позиций экспорта в РФ вследствие резкого обвала курса российского рубля в 2014-2015гг., тем не менее потенциал для роста экспорта на этом рынке очень велик.

Подробную динамику внешней торговли РА со странами ЕАЭС за 2017г. можно проанализировать по данным официального сайта Евразийской экономической комиссии¹¹⁵. Общий товарооборот РА с 4 странами ЕАЭС в 2017 г. составил 1 млрд 861,9 млн. долл. США. Общий объем экспорта РА составляет 555,2 млн. долл. США, импорт 1 млрд. 306,7 млн. долл. США. Основная доля торгового оборота 1 млрд. 171,3 млн. долл или 96,9% приходится на РФ. Экспорт в РФ после резкого спада в 2013-2015 гг. практически восстанавливается, в основном за счет продукции с-х-ва и пищевой промышленности.

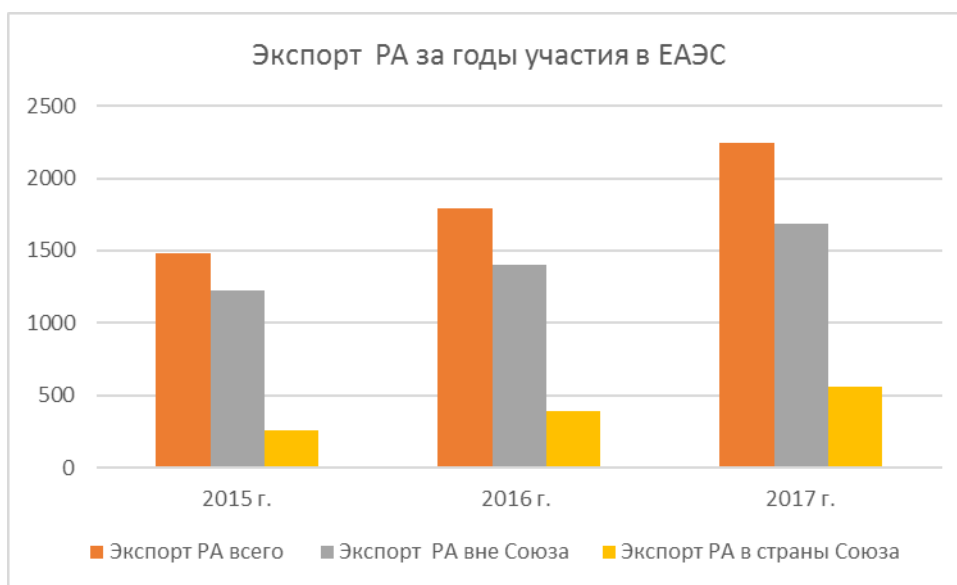


Рисунок 9. Экспорт РА в страны ЕАЭС по годам (млн. долл. США)

Доля Беларуси составляет 2,4% (44 млн. долл США), Казахстана - 0,6% (11,9 млн. долл. США) и Кыргызстана - 0,1% (1,9 млн. долл. США). По данным ЕАЭС динамика

¹¹⁵ Объемы экспортных поставок Республики Армения в государства – члены ЕАЭС за 2017 год, [ЕЭК](http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Pages/2017/12.aspx), http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Documents/2017/12/I201712_8_1.pdf

торговли РА Армении с Евразийским союзом в 2017 г. была благоприятной для РА, рост темпов экспорта опережал рост импорта, так в 2017 г. экспорт Армении в ЕАЭС увеличился на 41%, а импорт всего на 23%. Торговый баланс по-прежнему остается отрицательным - 751,5 млн. долл. США (баланс внешней торговли является положительным только с Кыргызстаном). Постепенный рост экспорта является обнадеживающим.

По отдельным странам ЕАЭС картина у РА сильно отличается. Внешняя торговля с РФ увеличилась как с точки зрения импорта, так и экспорта. В то же время рост импорта (на 44,6%), значительно опережает рост экспорта (22,5%). В 2017 г. экспорт из Армении в РФ составил 541,6 млн. долл. США, а импорт - 1 млрд. 262,4 млн. долл. США. Рост импорта и экспорта также зарегистрирован с Кыргызстаном, причем экспорт увеличился на 70%, а импорт - на 78,2%. Несмотря на это, объем экспорта из Армении в Кыргызстан превышает импорт в 12 раз. В случае Беларуси динамика не в пользу РА, импорт увеличился на 53% до 37,1 млн. долл. США, а экспорт сократился на 48,3% и достиг 6,9 млн. долл. США. В случае Казахстана обе показатели снизились: импорт на 7% и или экспорт на 1,2%.

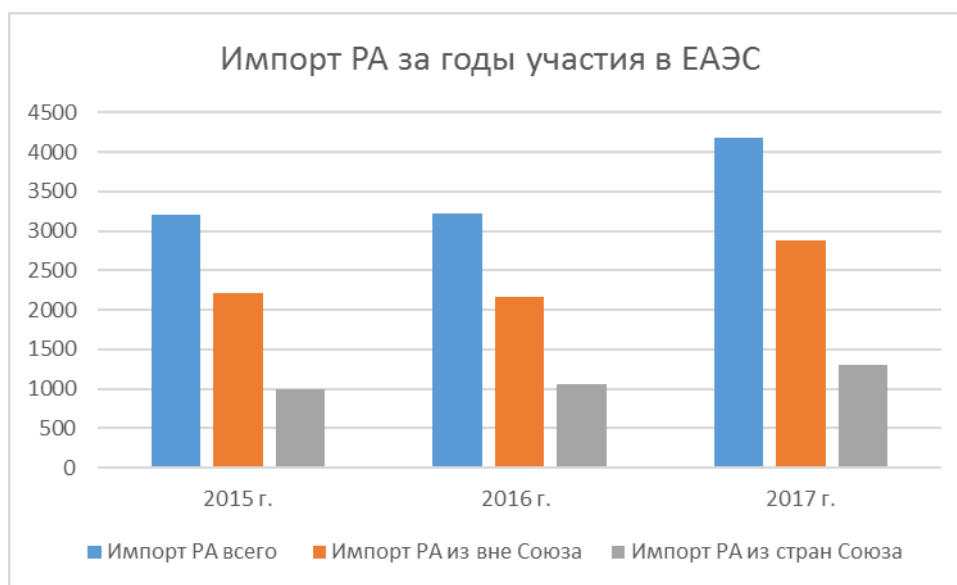


Рисунок 10. Импорт в РА из стран ЕАЭС по годам (млн. долл. США)

В 2017 г. объем импорта РА в ЕАЭС составил около 7 млн дол. США, экспорт - 4,9 млн дол. В товарной структуре экспорта РА наибольшая доля приходится на крепкие алкогольные напитки (в основном коньяк). В 2017 г. экспортировано крепких алкогольных напитков с таможенной стоимостью 183,5 млн. долл. США (это составляет

одну треть от общего объема экспорта в ЕАЭС). Экспорт алкоголя увеличился на 21,6%, и в стоимостном выражении - на 38,7%. Большинство крепких алкогольных напитков - 177 млн долл. экспортировано в РФ. Второе место в экспорте приходится на осветительные приборы, в 2017 г. в ЕАЭС экспортировано осветительные приборы на 37,4 млн долл. (код - 9405). Примечательно, что в 2016 г. экспорт этой статьи вообще не производился. Значительно возрос экспорт одежды и трикотажа, так экспорт мужской текстильной одежды увеличился на 47% до 11,7 млн. долл., и экспорт трикотажных свитеров увеличился на 55% и превысил 10 млн. долл. США. Экспорт рыбы удвоился примерно до 17 млн долл., экспорт томатов сократился на 41,3% до 13,4 млн. долл. США. Экспорт сыра и творога снизился на 1,8% до 12,2 млн.

Следует указать, что данные по внешней торговле Евразийского экономического союза и Национальной статистической службы РА сильно разнятся. По экспорту различие незначительное, но по импорту разница серьезная. Например, объем импорта из России по данным ЕАЭС в 2017 г. составил 1 млрд. 262,4 млн. долл. США, а по данным статистической службы РА меньше на 91 млн. долл. США (1 млрд. 171,3 млн. долл. США). Существует также существенная разница в импорте из Казахстана в РА.

Как было указано, экспорт РА по странам ЕАЭС сконцентрирован в основном в РФ, на долю которой приходится примерно 97% всего экспорта в зоне ЕАЭС. Исходя из этого, можно констатировать, что еще предстоит существенно расширить объемы экспорта в Беларуси, Казахстане и Киргизии. Одновременно, следует более пристально выявить особенности экспорта в РФ.

Таблица 8

Экспорт из РА в РФ по группам продукции таможенной классификации принятой в странах ЕАЭС (тыс. долл. США)¹¹⁶

Таможенная классификация Разделы	2014 г.		2017 г.	
	Таможенная стоимость	% от всего экспорта	Таможенная стоимость	% от всего экспорта
1	2	3	4	5

¹¹⁶ Таблица построена по статистическим данным Таможенной службы РА, Статистика экспорта, <http://www.customs.am/Content.aspx?itn=csCIEExportStatistics>

I. Живые животные; продукты животного происхождения	37221	12,1	34159,7	6,3
II. Продукты растительного происхождения	27185,7	8,8	42134,2	7,8
III. Жиры и масла животного или растительного происхождения, готовые пищевые жиры и др.	75,4	0	2,2	0,0
IV. Готовые пищевые продукты; алкогольные и безалкогольные напитки и уксус; табак и пр.	171821,2	55,7	234594,5	43,3
в т. ч. спирт этиловый с концентрацией спирта менее 80% и спиртные напитки	132325,3	42,9	177117,9	32,7
V. Минеральные продукты	1607,4	0,5	5281,2	1,0
VI. Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности	373	0,1	17533,1	3,2
VII. Пластмассы и изделия из них; каучук, резина и изделия из них	1634,6	0,5	2919,2	0,5
VIII. Необработанные шкуры, выделанная кожа, натуральный мех и изделия из них	0	0	5487,2	1,0
IX. Древесина и изделия из нее; древесный уголь; пробка и изделия из нее и пр.	159,1	0,05	285,3	0,1
X. Масса из древесины или из других волокнистых целлюлозных материалов; регенерируемые бумага или картон и пр.	79,5	0,03	218,0	0
XI. Текстильные материалы и изделия	1139,6	0,4	72293,8	13,3
XII. Обувь, головные уборы, зонты, зонты, трости, хлысты, кнуты; обработанные перья и изделия из них; искусственные цветы	1066,3	0,3	2562,2	0,5
XIII. Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов; керамические изделия; стекло и изделия из него	4942,5	1,6	2562,2	0,5

1	2	3	4	5
в т. ч. камень, обработанный для памятников или строительства и изделия; кубики для мозаики и изделия из природного камня; гранулы, крошка и др из природного камня	4129,2	1,3	5427,1	1,0
XIV. Жемчуг природный или культивированный, драгоценные или полудрагоценные камни, драгоценные металлы, металлы, и изделия из них; бижутерия; монеты.	39663,2	12,9	0,0	0,0
в т. ч алмазы обработанные или необработанные, но неоправленные или незакрепленные	35395,6	11,5	0,0	0,0
XV. Недрагоцен-е металлы и изделия из них	1268	0,4	10162,4	1,9
XVI. Машины, оборудование и механизмы; электротехническое оборудование и пр.	12431,3	4	20767,0	3,8
XVII. Средства наземного транспорта, летательные аппараты, плавучие средства и относящиеся к транспорту устройства и пр.	1627,7	0,5	471,1	0,1
XVIII. Инструменты и аппараты оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, медицинские часы; музыкальные инструменты	2179,4	0,7	5794,8	1,1
XIX. Оружие и боеприпасы: их части и принадлежности	371,3	0,1	0,0	0
XX. Разные промышленные товары	1145,5	0,4	38888,2	7,2
XXI. Произведения искусства и антиквариат	0	0	0,3	0
Всего экспорт	308397,4	100	541582,6	100,0

Показатели экспорта в РФ свидетельствуют о том, что примерно 43,3 % номенклатуры экспорта приходится на готовые пищевые продукты, алкогольные и безалкогольные напитки, табак и его заменители, в т. ч. 32,7% - спирт этиловый с концентрацией спирта менее 80% и спиртные напитки в общей стоимости примерно 234,6 млн. долл. США. При этом в абсолютном выражении этот раздел по сравнению с 2014 г. (до вступления РА в ЕАЭС) вырос значительно на 62 млн долл., а ее удельный вес во всем экспорте снизился на 12 процентных пункта. За этот же период примечательным является рост продукции химической и связанных с ней отраслей промышленности примерно на 17 млн. долл., и выраженный ростом в 3 процентных пункта; далее текстильных материалов и текстильных изделий на 71 млн. долл и выраженный ростом в 13 процентных пункта; далее продукции разных промышленных товаров на 37 млн. долл. и выраженный ростом в 7 процентных пункта. Указанное свидетельствует на диверсификацию экспорта РА в РФ и, одновременно, на увеличение доли продукции с более высоким уровнем добавленной стоимости.

ГЛАВА 3. КОНЦЕПЦИЯ И ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ПОЛИТИКИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА В РА

3.1. Концепция государственной политики по стимулированию экспорта РА и реверсное квотирование импорта для экспортеров

Наращивание экспорта для Армении является приоритетом властей обусловленный, не только улучшением платежного и торгового баланса, но и проблемой малой ёмкости внутреннего рынка. Политика стимулирования экспорта (ПСЭ) широко используется во всех странах. Существуют различные определения ПСЭ. Широкое определение категории ПСЭ дает ОЭСР, рассматривая её как совокупность мер принятых со стороны правительства в виде частных расходов осуществляющихся для экспортного производства (OECD, 1984). Наряду с этим существуют очень узкие определения ПСЭ, в частности, Бгавати (Bhagwati, 1990) представляет его как эффективную валютную политику¹¹⁷.

Придерживаясь подхода ОЭСР нами предлагается для повышения эффективности ПСЭ в РА подразделить систему финансовых и нефинансовых мер поддержки и стимулирования экспорта по 4 группам экспортируемых товаров, продукции и услуг: а) экспорт сырьевой продукции, б) экспорт не сырьевой продукции в т. ч. перерабатывающей, в) экспорт машинно-технической продукции, г) экспорт высокотехнологичной и инновационной продукции, товаров и услуг.

Критерием определения представленных групп экспорта является уровень добавленной стоимости, выраженный уровнем прироста стоимости на территории РА, рассчитываемый в виде разности между выручкой от реализации товаров и услуг и суммой затрат производителя (поставщика) на сырье и материалы, необходимые для их производства. Уровень прироста стоимости для целей признания товара (услуги), обладающих высокой добавленной стоимостью должен составлять не ниже соотношения 2:1 (вырученная стоимость продукции к стоимости сырья и материалов).

Сырьевой экспорт. Критериями определения данной группы экспорта является низкий уровень добавленной стоимости. В группе сырьевого экспорта представлены:

¹¹⁷ Marianna Belloc, Michele Di Maio, Survey of the literature on successful strategies and practices for export promotion by developing countries June, International Growth Centre, 2011, page 3, <https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2011/06/Belloc-Di-Maio-2011-Working-Paper.pdf>

- металло содержащие и металло не содержащие полезные ископаемые и другие природные ресурсы в виде необработанного сырья и обогащенных концентратов,
- сырьевые товары и продукция, в т. ч. с-х продукции, не прошедшие глубокую переработку для получения готовой продукции.

Несырьевой экспорт. Критериями определения данной группы экспорта являются: продукция и товары со средним уровнем, а в отдельных случаях с высоким уровнем добавленной стоимости, в перечне которого, в частности: продукция перерабатывающей и легкой промышленности и т. п..

Экспорт машинно-технической продукции. Критериями определения данной группы экспорта являются различные средства производства и услуги для них, которым характерен высокий уровень добавленной стоимости - выраженный высоким уровнем прироста стоимости на территории РА.

Высокотехнологичный и инновационный экспорт. Критериями определения данной группы экспорта являются:

- экспорт товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости, полученной за счет применения достижений науки, технологий и техники (научно-техническая новизна), и характеризующихся высокой долей внутренних затрат на исследования и разработки в стоимостном объеме производства такой продукции в объемах;
- экспорт товаров или услуг, технологические характеристики (конструктивное выполнение, операции, состав применяемых материалов и компонентов, оборудование, технологические процессы и технологии и т. п.) и предполагаемое использование которых является принципиально новыми или существенно отличаются от аналогичной ранее производимой продукции;
- экспорт товаров или услуг изготовленных и выполненных (услуг) предприятиями наукоемких отраслей экономики - наукоемкие товары, работы, услуги;
- экспорт товаров или услуг изготовленных и выполненных (услуг) с участием высококвалифицированного, специально подготовленного персонала (более 30% персонала имеют сертификацию, полученную от международно признанных организаций, и (или) получили специальное образование за рубежом, и или прошли повышение квалификации в знаменитых зарубежных организациях).

Перечень экспортируемой сырьевой, не сырьевой, машинно-технической продукции, высокотехнологичный и инновационный продукции, товаров и услуг по предложению министерства экономического развития и инвестиций и других министерств должен утверждаться правительством РА.

Указанные группы по стимулированию экспорта в РА будут различаться государственными мерами и в т. ч. степенью стимулирования и поддержки экспорта, включая финансовые, регулятивные, организационные, консультационные, маркетинговые и информационные услуги экспортеров.

Государственная политика в области поддержки экспорта должна строиться на следующих основных принципах: а) первоочередность поддержки в сфере экспорта в соответствии с приоритетами, показателями и индикаторами, определенными в стратегических документах правительства РА; б) поддержки экспорта в строгом соответствии с международными обязательствами РА; в) реализация мер на вновь разработанной платформе финансовых механизмов стимулирования экспорта, в т. ч. общей концепции действия СЭК, внедряемых и совершенствуемых финансовых механизмах и потенциально новых возможностях экспорта, базирующихся на вновь выявляемых закономерностях; г) системный и непрерывный характер осуществления мер поддержки экспорта; д) информационная прозрачность и открытость применения мер поддержки экспорта.

Структуры правительства РА, в частности, министерства международной экономической интеграции и реформ, экономического развития и инвестиций, финансов, образования и науки, сельского хозяйства, территориального управления и по чрезвычайным ситуациям, транспорта и связи, энергетики и природных ресурсов, администрации марзов (областей) и др. в рамках своих полномочий участвуют в осуществлении государственной политики в сфере поддержки экспорта. С этой целью министерства и администрации марзов в рамках своих полномочий: 1) разрабатывают и реализовывают отраслевые или региональные программы поддержки экспорта с учетом особенностей и потенциала отрасли или региональных социально-экономических, экологических, культурных и других особенностей; 2) формируют и обеспечивают ее деятельность имеющейся инфраструктуры по поддержанию экспорта во вверенных им отраслях или марзах; 3) формируют предложения в отношении целевых показателей

эффективности мер поддержки экспорта, а также критериев оценки эффективности мер поддержки; 4) осуществляют мониторинг эффективности оказываемых мер поддержки экспорта в рамках отраслевых или региональных программ поддержки экспорта; 5) осуществляют информационное обеспечение экспортной деятельности в вверенных им отраслях или марзах; 6) осуществляют методическое обеспечение органов местного самоуправления и содействие им в разработке и реализации мер по развитию экспорта на территориях муниципальных образований; 7) формируют координационные или совещательные органы в области развития экспорта на уровне вверенных им марзов; 8) проводят анализ и реализацию финансовых, экономических, социальных и иных показателей развития экспорта и эффективности применения мер по его наращиванию, прогноз развития экспорта в вверенных им марзах.

Процессы и ситуация с экспортной политикой в РА требуют, наряду с упорядочением и подключением имеющихся мер стимулирования экспорта, имеющиеся в международной практике, также применения и неординарных мер. Государственное содействие экспорта для экспортеров должно включать весь комплекс финансовых и не финансовых инструментов, включая, сертификацию продукции, маркетинговые, повышение уровня брендинга, логистические услуги, СЭК и хеджирование валютных рисков.

Содействие экспорта очень часто болезненно соприкоснется с функциями, с содействием по обеспечению качества экспортируемой продукции в т. ч. обеспечению пищевой безопасности, реализации, включая логистические услуги, оказание таможенных услуг, хеджированием валютных рисков и т. п.. В организационном плане для этого нужна единица, созданная по инициативе самих экспортеров и выражающая их интересы, а ее организационно-правовая форма может быть на основе тех форм, которые установлены Гражданским кодексом РА (фонд или другое), либо будет установлена отдельным законом, специально принятой для реализации указанных выше функций. Условно эту посредническую единицу назовем “Пулом экспортеров” (далее: “Пул”). В этом случае государство с целью содействия экспорта будет предоставлять “Пулу” прямые и косвенные механизмы субсидирования для реализации его функциональных задач. При этом следует обеспечить все принятые международные обязательства по линии ВТО, и также по линии Евразийского совета, с тем, чтобы выделенное финансирование не служило целям

отдельных бизнес единиц, а было направлено на институциональной основе, без персонализации выгодоприобретателей.

С целью содействие экспортёров разработан особый механизм лицензионного квотного распределения импорта для экспортеров, названный нами условно “реверсной квотой экспортеров”. Цель которого нивелирование отрицательного воздействия резкого колебания курса национальной валюты страны экспорта из РА на экспортеров. Это - особый альтернативный механзим хеджирования валютных рисков, предоставляемый соединивших свои интересы в “Пуле” экспортеров. Такой механизм предполагает отдельные преференции в виде квотирования импорта из страны куда экспортируют участники “Пула”- “механзим реверсной квоты экспортеров”. Но тут сразу же следует указать, что квотирование, как дискриминационный инструмент нетарифного регулирования, строго регулируется и сводится к минимуму, как со стороны ВТО, так и со стороны ЕАЭС.

Между тем, следует заметить, что все страны, как правило, используют скрытые, но заметим, легитимные нетарифные ограничения, включая - административные инструменты: прямые запреты и ограничения, лицензирование, квотирование и другие подобные меры регулирования экспорта и импорта, которые дают им преимущества в регулировании внешней торговли. Кстати, следует указать, что квотирование как нетарифное ограничение, в отличие от тарифов, не является дополнительным налоговым бременем для потребителей. Между тем, еще раз заметим, что ВТО ратует за тарификацию и выступает против количественных ограничений в торговле и за замену их тарифами, обеспечивающими эквивалентный уровень защиты. В связи с этим рассмотрим условия и обстоятельства, при которых возможно не противоречащее международным соглашениям, а именно легитимное установление квотирования на определенные группы товаров, это- применение квот на основе норм действующих международных соглашений и обязательств страны. Это в первую очередь: а) ограничения ввоза товаров, исходя из факторов, которые неблагоприятно воздействуют на безопасность, жизнь или здоровье граждан, их имущество, окружающую среду, а также жизнь или здоровье животных и растений, б) ограничения импорта с-х товаров или водных биологических ресурсов на основе регулирования внутреннего потребления.

Заметим, что при квотировании государство устанавливает максимальный объем экспорта/импорта товаров по утвержденной номенклатуре (квоты устанавливаются в натуральных единицах и в стоимостном выражении). Квоты с присущими им преимуществами и недостатками, в целом выполняют многообразные функции. В рамках установленной квоты выдается лицензии на импорт или экспорт ограниченного объема продукции с одновременным запретом нелицензированной торговли. Внутри импортных квот различают общие или глобальные и индивидуальные подвиды квот. Существует также общая классификация квот, не связанная с направлением движения товаров, это такие виды квот, как: а) определяемая для государственных нужд, б) естественная, связанная с ограниченностью пропускных способностей железных дорог, газа и нефтепроводов, терминалов в портах и т. п., в) исключительная, вводимая в особых случаях, связанных с обеспечением национальной безопасности государства. Различные по видам квоты раскрывают экономическую сущность квот, отображают их преимущества и нежелательные стороны, указывают на многообразие задач, выполняемых квотами в зависимости от целей количественного ограничения товаров, направленности перемещения товаров, и задач квотирования для государства. Глобальное квотирование широко применяют такие страны члены ВТО как США, Канада, Индия, Южная Корея, Мексика.

К квотированию, по определенным группам товаров, государства на определенный период времени прибегают из разных целей: снижение недостатка товаров на внутреннем рынке (импортные поставки замещаются внутренним производством), насыщением внутреннего рынка товарами, производство которых отсутствует внутри страны, ограничением ввоза товаров, исходя из факторов неблагоприятного воздействия на безопасность, жизнь или здоровье граждан, их имущество, окружающую среду, жизнь или здоровье животных и растений и др.. К положительным функциям квоты можно причислить – гарантирование ограничения импорта до определенного предела, государственная выборочная или адресная поддержка определенным отраслям и предприятиям, гибкость инструментария внешнеторговой политики.

Распределение квот на таможенной территории ЕАЭС регулируется как соглашениями между странами-участницами, так и национальными законодательствами. Как правило, квотирование осуществляется для достижения взаимных договоренностей на переговорах,

в частности, с целью регулирования спроса и предложения на внутреннем рынке стран-участниц союза, в качестве ответных мер на дискриминационные действия государств- не членов союза.

Тарифная квота Евразийском союзе была регулирована разделом “III. Условия и механизм применения тарифных квот” по "Договору о Евразийском экономическом союзе"¹¹⁸, ранее был регулирован по Соглашению Таможенного союза от 12 декабря 2008 г. «Об условиях и механизме применения тарифных квот»- эта мера регулирования ввоза на единую таможенную территорию отдельных видов с-х товаров, происходящих из третьих стран, предусматривающая применение в течение определенного периода более низкой ставки ввозной таможенной пошлины при ввозе определенного количества товара в натуральном или стоимостном выражении по сравнению со ставкой ввозной таможенной пошлины, применяемой в соответствии с Единым таможенным тарифом.

Отметим также, что квотирование как инструмент содействия ВЭД страны имеет определенные преимущества, так квота: а) является более гибким инструментом внешнейторговой политики, б) гарантирует ограничение импорта до определенного предела, в) позволяет государству, механизмом выборочного распределения, оказывать адресную поддержку определенным отраслям и предприятиям. Нежелательные проявления квот это: а) повышение уровня монополизации экономики из-за ограничения ценовой конкуренции, б) возможности произвольного, а, значит, неэффективное распределения лицензий на коррупционной основе.

Предложенный нами механизм импортного квотирования для экспортеров базируется на известном инструментарии импортного квотирования, но преследует совершенно обособленную специфическую цель это - сглаживание резких колебаний курса национальной валюты страны экспортера.

Очевидно одно, использование квот дает возможность ввести во внешнеэкономическую политику целевой селективный инструментарий, так как выдача лицензии государству дает возможность оказывать поддержку конкретным отраслям и предприятиям. В нашем случае это должны быть перерабатывающие предприятия с-х продукции при условии: а)

118 "Договор о Евразийском экономическом союзе", раздел III. Условия и механизм применения тарифных квот, (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.08.2017)

наличия у них экспортированной продукции в конкретную страну, б) членство (вовлеченность) их в совместном “Пуле” экспортеров переработки с-х продукции.

Другой немаловажный фактор в том, что квотирование- более гибкий и оперативный инструмент в отличие от тарифов, которые регламентируются международными соглашениями и национальным законодательством.

В нашем предложении квотирование форматирует механизм стимулирования экспортеров направленный на сглаживание или смягчение резкого отрицательного влияния валютных рисков экспортеров, когда мало эффективны классические механизмы хеджирования валютных рисков. Классический и конкретный случай колебания курса национальной валюты был зафиксирован 2014-2015 гг., когда с падением курса рубля РФ армянские экспортеры, в частности, предприятия перерабатывающей промышленности несли прямые потери от экспорта и либо сворачивали свой экспорт в РФ, а импортеры из РФ, наоборот, оказывались в сверх выгодном положении. В этом контексте постановка задачи сводится к следующему - выгоды импортеров РА из страны, где резко падает курс национальной валюты, частично “передать” экспортерам РА в эту же страну. Механизм решения этой задачи в наделении экспортеров входящих в “пул экспортеров” определенными количественными квотами импорта из той же страны, за счет прибыли которого экспортеры РА смогли бы покрыть свои потери от экспорта при падении курса валюты страны экспорта. Заметим, этот конкретный случай, на наших глазах, в течение примерно двух лет, в основном свел на нет экспорт из РА в РФ, который совпал со вступлением РА в Евразийский экономический союз. Это явилось причиной резкой критики со всех сторон для осуждения вступления РА в ЕАЭС.

И так, цель определена, следующим шагом станет построение механизма решения этой задачи, а именно: сформатировать и запустить определенный нетрадиционный механизм при котором экспортеры РА, хотя бы частично, покрывали бы свои убытки от потери курса национальной валюты страны, куда ввозится экспортная продукция. Для этого предлагается наделить экспортеров входящих в “пул” экспортеров, определенными количественными квотами импорта из той же страны, за счет прибыли которого экспортеры РА смогли бы покрыть свои потери от экспорта от падения курса валюты страны экспорта. Эту квоту мы условно назвали “реверсной квотой экспортеров”.

Сразу отметим, что предложенный механизм предполагает задействие целостной схемы, которая специфична, и по сути, должна носить временный характер, и осуществляться под строгим контролем уполномоченного органа (органов) правительства под прямой отчетностью лично руководителю правительства. Такая мера необходима, во-первых, для точного соблюдения международных обязательств РА, конкретно по линии ВТО и ЕАЭС, во-вторых, для избежания коррупционных рисков и, в-третьих, для мониторинга эффективности самого запущенного процесса и, в том числе, недопущения увеличения прессы монополизации экономики. Следует особо подчеркнуть, что здесь заведомо присутствуют факторы усиления коррупционного и монопольного рисков и их следует своевременно и жестко блокировать. Все риски следует расставить в 4-е группы: а) вопросы, связанные с расчетом тарифной квоты, б) произвольное, часто неэффективное распределение квот на предвзятой и сомнительной или прямо коррупционной основе, в) возможные проявления контрабанды товаров подтиснутых под пересечение номенклатуры и объемы квотированных товаров, г) риски возникающие у агентов ВЭД при перемещении квотируемых товаров через таможенную границу ЕАЭС.

Кроме коррупционной компоненты рисков, особенно уязвимо возможное стимулирование такого изъяна экономики РА, как высокая степень монополизации экономики по причине ограничения ценовой конкуренции, а это, как известно одно из главных зол экономики РА. Так, экономика РА, по оценке Всемирного банка, является самой монополизированной в регионе: на 19% рынков доминируют монополии, а в странах региона этот показатель составляет 6%. По данным опроса 60% армянских рынков входят в олигополистическую или монопольную структуру рынка. «После уточнения временных факторов и различий в продукции, расходов на импорт и ВВП, выпадающих на долю одного человека, выяснилось, что в РА цены в среднем на 17% выше, чем в других странах СНГ. Различие в ценах не обусловлено различием условий импорта, и ВВП на одного человека», отмечено в докладе Всемирного банка¹¹⁹.

Прямо указав на коррупционный и монопольные аспекты возможных рисков, следует придерживаться пруденциальных и превентивных механизмов конструирования

¹¹⁹ Republic of Armenia, Accumulation, Competition, and Connectivity, World Bank, Report No. 76827-AM, April 2013, http://www-s.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/07/26/000356161_20130726120252/Rendere d/PDF/768270ESW0P1270ox379788B00PUBLIC000.pdf

реверсной квоты для экспортеров. Для этого реверсные квоты представляются: а) ограниченному кругу экспортеров, входящих в “Пул” (представленный выше), заметим, не одному экспортеру, а группе однотипных экспортеров, б) квоты импорта выдаются по определенной номенклатуре продукции из той же страны в ограниченные сроки. Целесообразно применить вариант договорной – двусторонней квоты, так как при распределении такой квоты государство берет на себя встречные обязательства импортировать товары из той же страны. Этот формат облегчит достижение требуемого соглашения в переговорах в рамках ЕАЭС. Еще один важный механизм в предложенной модели “реверсного импортного квотирования”: в рамках установленных квот импорт товаров должен осуществляться только по лицензиям. Порядок лицензирования определен Соглашением Евразийского союза «О правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами»¹²⁰. Соответственно, этому документу и согласованным положениям, достигнутых во время консультаций и переговоров в рамках Евразийского союза, должен быть составлен регламент РА о реверсном квотировании экспортеров.

Для действенного функционирования предложенного механизма - “реверсного квотирования экспортеров” возможно также (для товаров в рамках данного квотирования) установление особых базовых тарифных квот (tariff quota), что по сути является разновидностью таможенной пошлины, ставка которой будет находиться в зависимости от объема импорта товара. Импорт в пределах установленного количества облагается по базовой внутриквотной ставке (within quota rate), а при превышении этого объема импортные товары и продукция будут облагаться более высокой ставкой, - “сверхквотной ставкой” (over quota rate). Между тем, это в рамках ЕАЭС не может быть применено, так как применение тарифов исключается. Указанный механизм может быть задействован в отношении стран не членов ЕАЭС и требует особой проработки.

В таблице 9 указаны товары из РФ, для которых целесообразно предоставление импортной квоты. Важный фактор для реализации предложенного механизма: все указанные товары (продукты) импорта должны быть высоко ликвидны, то есть легко реализуемы в короткие сроки и могут объективно гармонично вписаться в общий цикл реализации экспортеров. Предложенный механизм объективно ведет к удлинению цикла

¹²⁰ Соглашение о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами, Евразийская экономическая комиссия, http://tsouz.ru/MGS/MGS_23/Pages/Reshenie_11_Prilozenie_2.aspx

реализации, поскольку в этот цикл вводится дополнительный цикл реализации импортируемых товаров и продукции. Иными словами, за счет импортных квот растягивается цикл реализации, но очень важно, чтобы растягивание цикла реализации не превышало более чем несколько месяцев (не более 5-6 месяцев), а при оптимальном раскладе до 3-х месяцев. Указанная в таблице продукция вписывается в указанный временной диапазон.

Таблица 9

Продукция, импортируемая из РФ, для которой целесообразно использовать схему реверсной квоты экспортеров (данные за 2016г.)

Наименование продукции и ТН ВЕД	Импорт в РА из РФ млн. долл.	Всего импорт в РА млн. долл.	Удельный вес импорта в РА из РФ %
1	2	3	4
1001 Пшеница и меслин	53,0	58,0	91,4
1101 Мука пшеничная или пшенично-ржаная	2,8	2,9	96,6
1512 Масло подсолнечное, нерафинированные, рафинированные	20,1	21,3	94,4
1517 Маргарин или готовые продукты из животных или растительных жиров или масел	10,6	16,1	65,8
1806 Шоколад и готовые пищевые продукты содержащие какао	18,4	36,5	50,4
2402 Сигары, сигары, сигариллы и сигареты из табака	16,7	40,5	41,2
2710 Нефть и нефтепродукты	136,4	198,5	69,0

Предложенный механизм позволит в экстренных критических ситуациях армянским экспортерам, в комбинации с другими мерами содействия экспорту, сохранить свои имеющиеся рынки в той стране, где происходит ситуация с резким падением курса национальной валюты. Одновременно, экстренный и специфичный по характеру механизм, соответственно, должен будет согласован и, соответственно, поработан и расписан компетентными органами РА с Евразийской экономической комиссией с тем, чтобы обеспечить принципы недискриминации в рамках Евразийского союза.

Предметом консультаций и согласования с Евразийской экономической комиссией будут: а) перечень товаров, в отношении которых могут вводиться количественные ограничения импорта и экспорта (существенно важными для внутреннего рынка Евразийского союза) в отношении которых в исключительных случаях могут быть введены временные меры нетарифного регулирования или ограничения импорта и экспорта; б) распределение долей импортных квот среди участников внешнеторговой деятельности, объемы импортных квот между государствами Союза и методы распределения долей импортных квот среди участников внешнеторговой деятельности государств союза, а также при необходимости распределение объема импортной квоты между третьими странами. В данном случае, преобладающая особенность квоты является ее временный характер.

Наряду с консультациями соответствующим уполномоченным органом правительства РА – министерством ЭРИ, должно быть выработано и утверждено положение по реверсному квотированию импорта для экспортеров среди участников добровольного объединения “Пула” экспортеров, в котором будут определены вводимые количественные ограничения импорта, период действия этого режима, механизм предоставления квотных лицензий, меры по обеспечению защиты прав и законных интересов и, в целом равенства участников “Пула” внешнеторговой деятельности, при предоставлении им импортных квот, контроль над установленными процедурами и другие необходимые положения.

При реализации квоты само лицо, получившее импортную квоту должно, вести обособленный учет использования и остатка выделенной квоты, а уполномоченный таможенный орган в отношении определения ввозимого товара по квоте, при проверке таможенной декларации со своей стороны ведет особый учет использования и остатка выделенной квоты для данного лица. При этом декларируемые товары в определении остатка квоты не учитываются (вычитаются только ранее ввезенные товары в рамках установленной квоты). Оригинал лицензии лица получившего квоту еще до представления декларации на квотируемые товары, представляет в таможенный орган РА для постановки его на учет и контроль в таможне РА. Перемещение лицензируемых товаров через таможенную границу Евразийского союза и РА, а также подача таможенной декларации при заявлении таможенной процедуры осуществляются в пределах срока действия лицензии.

Таможенное оформление и таможенный контроль котируемых товаров требует особой процедуры, это списание количества товара в счет лицензии, которое реализуется при первой заявленной таможенной процедуре, за исключением случая таможенной процедуры транзита. При исчерпании количества квоты, указанной в заверенной копии лицензии, таможенный орган (подразделение) прекращает допуск или выпуск лицензируемых товаров через таможенную границу. Осуществляемое таможенное оформление и таможенный контроль котируемых товаров по лицензиям, с разовой поставкой, либо разбиением ее на несколько поставок- будет гарантировать, что сумма ее не превысит установленной в лицензии квоты.

Отметим, что предложенный механизм котирувания как инструмент нетарифного регулирования является легитимным и будет играть важную роль в преодолении проблем функционирования ЕАЭС, стимулированию экспорта РА и других стран союза.

3.2. Совершенствование механизмов страхования экспортного кредитования для агентства экспортного страхования РА и оценка страхования экспортного кредитования на объемы экспорта РА

Возможности стимулирования экспортного потенциала, как в целом, так и в РА, можно подразделить на механизмы правового регулирования правовой среды с помощью финансовых и нефинансовых мер государственной поддержки экспорта. К числу прямых финансовых мер воздействия можно отнести известные механизмы СЕК и компоненты государственного кредитования и субсидирования процентов кредитов экспортеров, а к числу мер правового регулирования и не финансового стимулирования экспорта следует отнести регулирующие рычаги воздействия на финансовые институты, в частности, законодательные нормы, включая экономические нормативы регулирования деятельности финансовых учреждений.

В РА не предусмотрен институт и механизм прямого государственного кредитования экспортеров, он осуществляется косвенно через государственную УКО “Инвестиции МСП”, а механизм субсидирования со стороны государства процентных расходов экспортёров по кредитам был определен в рамках «Стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики» в режиме частичного субсидирования. Как было указано во 2-ой главе само ААСЭК не кредитует экспортеров и не субсидирует процентные расходы

экспортёров по кредитам, оно осуществляет только СЭК операции. При такой регламентации возможность рыночного снижения процентных ставок кредитов экспортеров теоретически и практически сводится к опосредованному влиянию – исключительно за счет эффективного освоения различных страховых продуктов экспортного кредитования, особенно продуктов приемлемых для МСП.

Для своих клиентов экспортеров ААСЭК своем сайте¹²¹ предлагает указать финансирующий банк в качестве бенефициара в контракте страхования, и, тем самым, получить возможность: 1) предоставить покупателю условия отсроченного платежа, 2) воспользоваться услугами краткосрочного кредитования коммерческими банками РА по упрощенным процедурам на наиболее льготных условиях.

Как было указано выше, абсолютные и относительные объёмы реализуемых по каналу СЭК, а также по каналу субсидирования экспортно-ориентированных предприятий, слишком малы или ничтожны по сравнению с объёмом экспорта РА, а также и объёмами отдельных доминирующих сфер экспорта.

Учитывая важность развития экспортно-ориентированных отраслей и производств, правительство РА в 2016 г. ввело ряд новых регуляций, касающихся институтов предоставления государственной финансовой поддержки для стимулирования экспорта. В результате этих нововведений установлено разумное взаимодействие между институтами экспортного страхования и субсидирования процентных ставок экспортеров – субсидирование процентных ставок осуществляется при наличии СЭК. До 2016 г. такое взаимодействие просто отсутствовало, о котором нами предлагалось ещё в 2014-15 гг.¹²², при том, что сами организационные структуры - ААСЭК и ФРА, должны сохраняться как автономные структурные единицы и взаимодействовать лишь функционально. Их возможное слияние – это известная в мировой практике концепция “эксим” банков, которую мы не рассматриваем актуальной в РА. Углубление взаимодействия ААСЭК и организации субсидирующего процентные ставки кредитов экспортеров (сегодня это УКО “Инвестиции МПС”), должно обеспечиваться расширением продуктовой линейки и институтом аккредитации банков и кредитных организаций в ААСЭК.

¹²¹ Экспортное страховое агентство Армении. Экспортерам: Возможности финансирования экспорта. Финансовым организациям, <http://eia.am/ru/financial.html>

¹²² А. В. Карян, Ц. М. Макарян, Институты предоставления государственной финансовой поддержки в целях стимулирования экспорта в РА, Вестник РА, 2015г. N 3, стр. 112-121

Прямая привязка друг к другу функций институтов по стимулированию экспорта – СЭК и субсидирования процентных ставок кредитов, выдаваемых экспортерам, органически востребованна и, по сути, отвечает всем классическим канонам инжиниринга управления финансовыми рисками в международной практике, и придает синергический эффект государственным мерам стимулирования экспорта. Такая мера, направленная на снижение рискованности субсидируемых кредитов, будет способствовать расширению объемов и масштабов государственного субсидирования и повышению их эффективности, а также расширению сфер субсидируемых предприятий.

С учетом отсутствия со стороны правительства РА института прямого кредитования экспортеров и практически ничтожно малых объемов субсидирования процентных расходов по кредитам для экспортеров целесообразно, чтобы государственные акционеры ААСЭК через совет Агентства уполномочило ее на практическое введение по рыночным правилам приемлемого диапазона процентной ставки для кредитования экспортеров. Установление такого диапазона процентной ставки для экспортных кредитов предполагает использование рыночных механизмов и должно реализоваться в результате переговоров Агентства с теми банками и кредитными организациями РА, которые готовы кредитовать экспортеров и, соответственно, пройти аккредитование в качестве долгосрочного бизнес-партнера ААСЭК. Предметом переговоров банков (кредитных организаций) с Агентством должна быть возможность кредитования экспортеров на основе страхового контракта Агентства по финансированию экспортеров РА. В частности, агентство на сегодня предлагает всего лишь две схемы для банков: а) страхование предэкспортного финансирования, б) финансирование в качестве бенефициара по экспортному контракту.

Для стимулирования процесса переговоров и аккредитации банков (кредитных организаций) в Агентстве следует, во-первых, расширить страховую продуктовую линейку Агентства, включая особо доступные продукты для МСП, к примеру, это – страхование финансируемого банком среднесрочного и долгосрочного экспортного кредита поставщика, которое в частности, практикуется чешским агентством “EGAP”¹²³.

Другой аспект проблемы заключается в более проактивном использовании регулятивных рычагов государства. В частности, по одобрению и ходатайстве

¹²³ EGAP, Обзор продуктов, <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/index-ru.php>

правительства РА следует подключить рычаги воздействия мегарегулятора финансового сектора – центрального банка РА. С этой целью, в формат расчета центральным банком обязательных нормативных показателей банков (нормативов адекватности капитала и др.) следует внести новые положения: при взвешивании кредитных вложений со страховым покрытием ААСЭК по степени рискованности их следует приравнять к государственным облигациям РА. Указанная регуляция станет действенным стимулом для банков (кредитных организаций) для их официальной аккредитации и активному сотрудничеству с ААСЭК, и, следовательно, активного кредитования экспортеров. Вместо 6-и банков и кредитных организаций в процесс будут вовлечены также все другие банки и кредитные организации, и, как следствие, существенно повысится объем льготного финансирования экспортеров. Следует заметить, что в данном случае желанный эффект доступности и масштабы льготного кредитования экспортеров обеспечивается без государственного субсидирования.

С целью превенции возможных противоречий между законодательством РА по регламентации и государственной поддержке и требованиями ВТО и ДОЭК ОЭСР, и одновременно с целью создания равных условий конкуренции для армянских экспортеров следует в РА, законодательно закрепить следующие не имплементированные нормы международного регулирования: а) срок экспортного кредитования под гарантийно-страховое покрытие либо с субсидированием процентных ставок должен соответствовать регламентации ДОЭК в зависимости от экспортируемой продукции. В РА этот срок для субсидируемых кредитов в ущерб армянских экспортеров установлен до 5 лет; б) субсидируемые экспортные кредиты выдаются в национальной валюте – драмах РА с установлением базовой коммерческой процентной ставки (CIRR); в) процентная базовая ставка (CIRR), применяемая к экспортному кредитованию не должна устанавливаться сроком более 120 дней; г) не рекомендуется кредитование более чем 85 % стоимости экспортного контракта. В расчет 85 % стоимости экспортного контракта включается стоимость поставок в третьи страны, а расходы, произведенные в РА (местные), включаются в размере 30 процентов. Официальная экспортная поддержка расходов, произведенных в РА, как стране экспорта, допускается только при условии, что: 1) совокупный объем комбинированной экспортной поддержки не должен превышать 100 процентов стоимости экспортного контракта. Стоимость экспортной поддержки, которая

относится к расходам, произведенным внутри страны, не может превышать размера предоплаты, 2) экспортная поддержка местных расходов осуществляется на условиях не более благоприятных, чем поддержка экспорта сходных товаров; д) необходимо предусмотреть проведение по отдельным проектам кредитования экологической, социальной и антикоррупционной экспертиз. В законодательстве РА такой регламентации не установлено.

При наличии некоторых положительных нововведений касающихся институтов предоставления государственной финансовой поддержки проведенных в 2016 г., тем не менее, существует ряд противоречивых механизмов, что, в определенной мере, объективно снижает эффективность государственной финансовой поддержки стимулирования экспорта. 13 января 2016 г. постановлением премьер-министра РА был создан Совет содействия экспорта¹²⁴. Тем же постановлением был установлен регламент работы указанного Совета, порядок представления заявок и оценки резидентов экспортеров РА для оказания содействия, в т. ч. финансового, формы заявок, а также список наименования продукции, для которых в 2016 г. будет в первоочередном порядке предоставлено указанное содействие. Согласно 1-му приложению данного постановления руководителем Совета является премьер-министр. Согласно регламенту работы Совета, утвержденный приложением 2 данного постановления, Совет принимает заявки от резидентов РА, оценивает эти заявки, ведет учет одобренных заявок, на основании договоров экспортных поставок экспортеров заявителей принимает решение о предоставлении содействия данному предприятию резиденту-экспортеру РА. Решение о предоставлении содействия может быть полным, частичным или на определенных условиях.

Можно констатировать, что в целом, правительство РА для содействия экспорта установило очень важную регуляцию. Тем не менее, сам механизм процесса подачи

¹²⁴ ՀՀ վարչապետի 13.01.16 «Արտահանման աջակցելու նպատակով արտահանման աջակցման խորհուրդ ստեղծելու, արտահանման աջակցման խորհրդի աշխատակարգը, աջակցություն ստանալու նպատակով Հայաստանի Հանրապետության ռեզիդենտ տնտեսվարող սուբյեկտների կողմից հայտերի ներկայացման և գնահատման, հայտերի հավանության արժանացման և աջակցության տրամադրման ընթացակարգը, տեղական արտադրության ապրանքների արտահանման համար օժանդակություն ստանալու հայտի և արտահանման օժանդակություն ստանալու նպատակով ներկայացվող դիմումի ձևերը հաստատելու և 2016 թվականի ընթացքում արտահանման անմիջական աջակցության տրամադրման համար գերակա համարվող ՀՀ արտադրանքի տեսակների ցանկը հաստատելու մասին» N 5 - Ա. nրոշում, <http://www.mineconomy.am/uploads/5v.voroshum.pdf>

заявок для экспортеров и принятия решения для такого содействия экспортеров в начале 2016 г. был установлен в ручном режиме, так как каждый раз для каждого заявителя решение о содействии должен был принимать выше указанный Совет. Очевидно, такая регламентация содействия экспортеров относится к числу экстренных методов, которые применимы в особых условиях или чрезвычайных ситуациях, а между тем речь идет о повседневном процессе, где задействованы десятки тысяч субъектов. Исходя из этого, следует полагать, что такое содействие будет оказано в единичных случаях, либо такой механизм просто не в состоянии будет обслуживать такую важную и объёмную задачу. В 5-ом приложении вышеуказанного постановления указана ограниченная номенклатура продукции для которых в первом полугодии 2016 г. было представлено первоочередное содействие экспортерам. В составе такой продукции 5 наименований, это – вино, фруктовая водка, консервы, мясные изделия, рыба и рыбная продукция (регламентация свидетельствует о временном характере субсидирования).

10-го марта 2016 г. постановлением премьер-министра РА были внесены изменения и дополнения в постановлении о содействии экспортеров¹²⁵. Было отредактировано название указанного постановления. Следует отметить, что утратили силу те положения постановления, согласно которым Совет сам определяет тех экспортеров, которым следует оказывать содействие для осуществления экспортных сделок, то есть, по сути, был отменен ручной режим принятия решений со стороны Совета. Одновременно, была установлена процедура оказания содействия экспортерам на основе особого «Процессуального руководства по оказанию содействию», которое утверждается Советом. 9-го марта 2016 г. Совет по содействию экспорта принял постановление¹²⁶, согласно которому процесс содействия экспортеров был определенно упорядочен. Так, постановлением Совета установлено, что содействие экспортеров сводится к субсидированию процентных ставок кредитов, представляемых коммерческими банками для пред- и после экспортного финансирования и факторинга, реализуемого посредством

¹²⁵ Հայաստանի Հանրապետության վարչապետի 2016 թվականի հունվարի 16-ի N 5-Ս որոշման մեջ փոփոխություններ և լրացում կատարելու մասին, 10 մարտի 2016 թվականի N 133-Ս ՀՀ վարչապետի որոշում, <http://www.mineconomy.am/uploads/20161103111837221.pdf>

¹²⁶ Որոշում, Հայաստանի Հանրապետության արտահանման աջակցման խորհրդի, Քաղվացք, ՀՀ Վարչապետ Հովիկ Աբրահամյանի մոտ 2016 թվականի մարտի 9-ին կայացած Արտահանման աջակցման խորհրդի նիստի արձանագրությունից, <http://www.mineconomy.am/uploads/20162303160136300.pdf>

страхования экспортных кредитов, а также возмещению страховых премий по страхованию экспортных кредитов, осуществляемых государственным агентством по страхованию экспортных кредитов. Указанным постановлением установлено: а) содействие представляется для каждой партии экспортируемой продукции; б) величина предэкспортного финансирования составляет 25 млн. драм, а страховое покрытие по страхованию экспортных кредитов эквивалентно сумме до 600 тыс. долл. США; в) субсидирование процентных ставок кредитов, представляемых коммерческими банками для предэкспортного финансирования и факторинга реализуемого посредством страхования экспортных кредитов составляет 3 процентных пункта, последующим изменением для приграничных регионов РА субсидирование установлено 7 процентных пункта; г) длительность пред- экспортного финансирования и факторинга не превышает 180 дней; д) страховые премии взимаемые ААСЭК возмещаются полностью.

В «Процессуальном руководстве по оказанию содействию» пред- и после экспортного финансирования и факторинга, реализуемого посредством СЭК, зарегистрировано, что для получения предэкспортного финансирования резидент компании обращаются в ААСЭК. Если сделка одобряется ААСЭК, то после этого организация-экспортер обращается в коммерческий банк для получения пред- экспортного финансирования. Банк оценивает кредитоспособность организации экспортера и при положительной оценке получает также письменное подтверждение от ААСЭК о лимите предоставляемой сделки. При положительной оценке сделки со стороны Агентства и банка весь пакет направляется в ФРА. Последним в тандеме ААСЭК и банка подписывают трехстороннее соглашение, на основании которого ФРА субсидирует процентные ставки кредита предэкспортного финансирования в пределах 3 процентных пунктов, а также возмещает страховую премию Агентства. Схожий механизм установлен также для экспортного факторинга, в котором процесс осуществляется по схожей схеме на основе трехстороннего договора с участием Агентства, банка и Фонда.

Регламентация экспортного содействия в рамках постановления Совета экспортного содействия на основе «Процессуального руководства по оказанию содействия» экспортерам довольно прагматична, с учетом установленного взаимодействия между Агентством и Фондом. Кстати, аналогичный формат взаимодействия нами публично был

предложен правительству РА до принятия нового положения Советом по содействию экспорта, принятого в марте 2016г..

Теперь обратимся к некоторым процессуальным нормам указанного регулирования, в частности, к вопросу полного возмещения или субсидирования страховой премии, а также к механизму удержания и управления рисков экспортного страхования. Заметим, что в данном случае речь идет о полном возмещении, а не софинансировании со стороны государства, и термин «возмещение» в данном случае означает субсидию со стороны государства, поскольку, согласно Соглашению ВТО, по субсидиям и компенсационным мерам¹²⁷ (статья 1-ая, где дается определение субсидии), это однозначно относится к субсидии. В частности, пункт 1.1 Соглашения определяет, что субсидия существует, когда: оказывается финансовое содействие правительством или любым государственным (публичным) органом (ФРА по сути такой орган, средства фонда в основном поступают из бюджета, руководит им премьер-министр) в формате, когда: 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 функций, которые обычно возлагаются на правительство, причем на условиях, которые фактически не отличаются от обычной практики правительств. Одновременно, важно и то, что такая субсидия является специфической в соответствии с положениями статьи 2-ой Соглашения ВТО.

Альтернативой такого субсидирования страховых премий может являться возмещение или субсидирование операционных расходов Агентства или возмещение затрат Агентства по разработке новых продуктов, что, в свою очередь, приведет к снижению страховых премий для страхователей. Как известно, СЭЖ-у присущи многие проблемы и изъяны, в том числе высокие операционные расходы, обратная селекция или антиселекция, неопределенность в определении последствий от возникших рисков, высокая корреляция рисков и потерь, страховое мошенничество или умышленные действия страхователей, катастрофический характер рисков, и, следовательно, сложность в установлении страховых тарифов. В этом смысле государственное субсидирование призвано преодолеть сложности управления рисков этого вида страхования. Очевидно, что возможности субсидирования государства ограничены, чтобы «поправить» все

¹²⁷ Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам, ВТО, www.government-nnov.ru/?id=118437

объективные проблемы и изъяны СЭК-а. Следует заметить, что вне зависимости от формы государственного субсидирования, оно снижает уровень страховых премий для страхователей. Но заметим, применяемое прямое субсидирование страховых премий для страхователей экспортеров оценивается экспертами довольно проблематичным, поскольку оно искажает рыночные отношения. Заметим самое главное то, что прямое субсидирование страховых премий, по сути, никак не связано с управлением страховых рисков экспортных кредитов, а оно направлено на снижение затрат или повышение доходов экспортеров. Такое субсидирование более выгодно для выгодоприобретателей с низким уровнем рисков, чем для тех у которых уровень рисков высок. Между тем, если субсидирование связывается с ожидаемыми потерями, то оно должно быть полезным для выгодоприобретателей с высоким уровнем рисков, что присуще рыночным коммерческим общепринятым канонам. В высоких зонах риска тариф страховой премии должен включать надбавку за катастрофические риски. С другой стороны, субсидирование премии, как правило, приносит больше выгод крупным экспортерам, чем более мелким. Таким образом, можно резюмировать, что все виды субсидирования страховой премии, в конечном итоге, содержат искажающий элемент. Еще одна проблема в том, что применение субсидирования страховых премий в дальнейшем приведет к увеличению количества выгодоприобретателей, которые будут претендовать на получение дополнительных доходов или снижение расходов.

В целом, при объективной констатации итогов субсидирования страховых премий выявляются следующие позитивы: а) поддерживается вовлечение в процесс финансово слабых и начинающих предпринимателей, б) частично ослабляется анти селекция в страховании, в) стимулируется рынок, страховщики имеют возможность повысить ёмкость рынка, вовлекаются низко рискованные страхователи, г) пресекается упадок в экспорте. Негативы и противопоказания: а) искажаются рыночные принципы и мотивация, б) углубляется дискриминация среди бенефициаров субсидирования, в) создается зависимость от субсидируемых страховых продуктов, блокируются не субсидируемые продукты, г) создаются трудности для частных страховщиков при возможном участии их на рынке СЭК, они могут лишиться субсидирования.

Для оценки субсидирования, в целом, следует сопоставить социальные затраты и социальные выгоды субсидирования. При таком сопоставлении очень часто субсидии

оказываются высоко затратными. Прежде всего, следует выявить те виды субсидирования, которые не искажают эффективность частного страхового сектора с тем, чтобы в дальнейшем привлечь страховые компании к страхованию краткосрочных продуктов экспортного страхования. В этом плане более эффективно субсидирование в формате технического содействия, особенно направленных на развитие инфраструктуры этого вида страхования. Ведь развитие инфраструктуры повышает уровень доступности к страхованию экспортеров страхователей разных уровней. Субсидирование операционных расходов, может привести к снижению тарифов страхования, к более масштабному внедрению инновационных продуктов, которые требуют содействия, в первую очередь, для разработки и внедрения продуктов для МСП и освоения новых рынков, для улучшения управления информационным обеспечением. Государственное содействие должно быть целенаправлено на то, чтобы страховщик, в данном случае государственное Агентство, удержало бы страховой риск, а не произошло перераспределение средств и доходов государства к страхователям (при субсидировании премий). Это, в свою очередь, приведет к снижению страховых премий для страхователей, так как при такой альтернативе - субсидирование государства направляется на цели управления катастрофических рисков, эффективному установлению страхового тарифа с надбавкой за катастрофические риски, построенного на базе чистой нетто премии по риску СЭЖ.

При субсидировании страховых премий следует классифицировать страхователей, так как поголовное субсидирование, как было отмечено выше, углубляет дискриминацию, сам процесс классификации страхователей сталкивается с проблемой идентификации, стабильности, эффективности, выбора целевых сегментов и анти селекции. Теоретически субсидирование должно покрывать только операционные расходы, заложенные в премии, а для покрытия риска выдаются государственные гарантии. В целом, ограниченные финансовые средства государства целесообразно направлять на развитие рынка и института СЭЖ, чем содействию отдельных экспортеров страховщиков, исходя из следующего. Первое, в страховой премии, в методологическом плане очень трудно идентифицировать и разграничить рисковые и не рисковые элементы. Требуется обеспечить методологическую последовательность, чтобы для каждого отдельного договора страхования экспортных кредитов с точностью рассчитать нетто страховую премию риска, и таким образом обеспечить правильное распределение между разными

компонентами страховой премии. Естественно, это потребует дополнительные затраты, что приведет к повышению затратоёмкости этого вида субсидирования и, следовательно, потере его эффективности.

Второе, если допустить, что задача идентификации решена, то не рискованные компоненты страховой премии могут в незначительной степени снизить размер чистой премии, а вместо этого потребовать значительные затраты. Со временем правительство может прийти к выводу о прекращении неэффективных затрат, что приведет к нарушению устойчивого роста рынка, связанного с прекращением непрерывности сформированного режима субсидирования.

Третье, если правительство заинтересовано в решении устойчивого роста и активизации МСП, то должно уповать на эффективный анализ ограниченных государственных расходов, с тем чтобы гарантировать правильное распределение ограниченных государственных расходов. Между тем, очень часто уполномоченные госорганы просто на опыте или эмпирическим путем или по конъюнктурным соображениям определяют величину отдачи от государственного содействия МСП, к примеру, примерно сопоставляя расходы и выгоды от субсидирования процентных ставок кредитов, предоставления гарантий, субсидирования страховых премий или консультационных услуг разного характера. Такой подход характерен для РА.

Четвертое, программы государственного субсидирования имеют тенденцию привлечь в программах высокодоходные предприятия экспортеров (без особого отбора), что расширяет возможности дискриминации.

В рыночном сегменте, каким являются краткосрочные продукты экспортного кредитования, в целом, следует избежать субсидирования страховых премий. В этом сегменте субсидирование должно быть направлено на сокращение воздействия неопределенностей и неточностей. Страховой тариф в этом случае должен строиться на базе чистой нетто-премии по риску, к которому добавляются коррелирующие надбавки.

Подводя итоги, можно констатировать, что государственное субсидирование должно строиться на основе целостности всего процесса страхования и должно иметь следующие приоритеты: в первую очередь, это- выделение средств для реализации перестрахования и предоставления специальных гарантий государства, во-вторых, выделение средств, направленных на развитие инфраструктуры рынка и регулирующих мероприятий, и,

только в третью очередь, на софинансирование или полное субсидирование страховых премий страхователей экспортеров. Кроме того, установление приоритетов по указанным направлениям обусловлено тем, насколько каждая из них ограничивает в целом весь процесс и его эффективность страхования экспортных кредитов.

ААСЭК, как особый институт стимулирования экспорта по своему статусу действует как обычная страховая компания и лишена механизма прямого гарантирования экспортных кредитов со стороны государства. При этом, заметим, оно действует в зоне стохастических рисков, где порой под влиянием различных факторов «геп» (или разрыв) между рыночно управляемыми рисками и катастрофическими, то есть рыночно не управляемыми рисками может внезапно и сильно колебаться. На страховом сегменте СЭК рыночный «геп» может раскрываться и сокращаться, поскольку, по мнению страховщиков не следует выдавать покрытия для отдельных отраслей и предприятий, и, в целом, факторы, влияющие на «геп», многочисленны. В частности, для краткосрочных продуктов СЭК, по мнению экспертов, очень важно различать доступность приобретения продукта, а не ставки страховых премий, поскольку очевидно и точно, что различные изменения меняют в целом восприятие риска¹²⁸:

Для полноценного страхового покрытия рисков, государство должно предусмотреть возможность предоставления гарантий для ААСЭК, установив особый лимит для таких гарантий в ежегодном государственном бюджете. Следует еще раз отметить, что без такого механизма гарантий Агентство действует как обычная страховая компания, невзирая на наличие общего капитала, выделенного из государственных средств.

Следует отметить, что ААСЭК не была основана как особый институт финансового рынка (на основе отдельного закона), а была создана как страховая компания в соответствии с действующим законодательством РА «О страховании и страховой деятельности»¹²⁹, которая осуществляет конкретные классы страхования. Для этого потребовалось внести определенные дополнения и изменения в указанном законе, в частности, в части 3-ей статьи 11 было закреплено положение о том, что РА может основать страховую компанию, занимающуюся страхованием экспорта и (или) быть

¹²⁸ Study on short-term trade finance and credit insurance in the European Union, February 2012, Prepared by International Financial Consulting Ltd. for the European Commission, page 15, http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/study_short_term_finance_2012_en.pdf

¹²⁹ Закон РА «О страховании и страховой деятельности», www.cba.am

участником этой компании. Таким образом, компания свою деятельность по осуществлению страховых услуг, поддержанию норм платежеспособности, ликвидности, удержания риска и других требований финансовой устойчивости строит на основе требований, установленных Центральным банком РА (который в РА является мегарегулятором всех финансовых институтов) для коммерческих страховых компаний. Такой подход ставит государственную компанию по страхованию экспортных кредитов в один ряд с коммерческими страховыми компаниями, что в равной мере относится к видам разрешенных финансовых услуг, и, в целом, всей деятельности, а также требований по обеспечению финансовой стабильности и другим регуляциям.

СЭК, в той или иной мере, соприкасается с катастрофическими рисками (когда риски не управляемы в рыночном сегменте), что характеризуется неопределенностью оценки проявления рисков и их последствий, чему следует неопределенность страхового покрытия и страховой ставки. В таком состоянии гарантия, предоставляемая государственному Агентству, может служить механизмом для дальнейшей передачи и управления риском, когда, по существу, управление риска нереалистично рыночными механизмами, используемыми коммерческими страховщиками. Государственная гарантия дает дополнительный ресурс для управления риском. Существующее положение, когда ААСЭК наделено капиталом из государственных средств не означает, что Агентство «наделено» всеми возможными ресурсами удержания и управления рисками. На рынке действуют страховые компании с большим капиталом, чем ААСЭК, но они не стремятся войти на рынок СЭК. Существующий подход ограничивает возможности Агентства для удержания и управления рисками и емкость этого сегмента рынка. Государственная поддержка, оказываемая Агентству, должна носить непрерывный характер, одним из важных элементов которого - это формат предоставления государственных гарантий из государственного бюджета, что в определенной мере, по аналогии, сравнимо с перестрахованием рисков. При таком подходе, несомненно, формат, размер, случаи и условия предоставления государственных гарантий подлежат строгой регламентации и его законодательного закрепления в законе РА «О бюджетной системе» и государственном бюджете каждого года, где следует закрепить порядок абсолютную или относительную величину предоставления государственных гарантий ААСЭК. Такой подход позволит многократно повысить степень управляемости рисками, включая риски с

катастрофическими характеристиками и повысить ёмкость этого сегмента рынка. Государственная гарантия для Агентства станет гарантией последней инстанции, сравнимая со средством передачи риска на перестрахование первоклассным перестраховщикам. К такой гарантии Агентство должно будет обращаться в тех случаях, когда: а) когда риски невозможно управлять собственным удержанием и ресурсами, б) и/или для них невозможно осуществить перестрахование, в) и/или для перестрахования необходимо также государственная гарантия, г) и/или государственная гарантия необходима для страхования риска, оставшегося сверх объёма перестрахования.

При реализации такого подхода у ААСЭК к трем имеющимся «поясам» платежеспособности и финансовой устойчивости, это: 1) пополненный с минимальным требованием уставной и общий капитал, 2) гарантийный капитал в составе первичного капитала компании, 3) технические резервы компании, создаваемые по регламентации для компаний страхования не жизни, добавится и 4-ый «пояс» - государственные гарантии, выдаваемые из госбюджета по обязательствам Агентства. Это намного увеличит устойчивость компании, ёмкость рынка страхования экспортных кредитов, возможности Агентства на перестраховочном рынке. Исходя из приведенных обоснований и доводов, правительство РА должно сопоставить возможные выгоды предоставления субсидий страхователям на покрытие страховых премий по страхованию экспортных кредитов и предоставления государственных гарантий самому Агентству.

Особым предметом обсуждения является возможность взаимодействия между национальными агентствами СЭК внутри стран ЕАЭС. Как возможную опцию можно рассматривать наднациональную структуру такого типа, но на наш взгляд, более убедителен потенциал в формате сотрудничества национальных агентств СЭК. Форматом для такого эффективного сотрудничества национальных агентств и институтов является сострахование и перестрахование. Страховой «пул» национальных агентств СЭК может существенно повысить ёмкость этого сектора рынка в каждой из стран участников.

Для эффективного взаимодействия между национальными институтами государственной поддержки экспорта стран ЕАЭС, в первую очередь, необходима мощная информационная поддержка. Можно привести пример ведущей тройки мировых лидеров в сфере краткосрочного страхования экспортных кредитов, это – “Эйлуер Гермес” (“Euler

Hermes”¹³⁰), который представлен в 50 странах, численностью 300 офисов, “Атрадиас” (“Atradius”¹³¹), представленного в 45 странах с численностью 145 офисов и “Кофас” (“Coface”¹³²)- представлен в 66 странах, а вместе с партнерскими организациями в 97 странах, вместе они владеют 85% объёмами премий краткосрочного страхования экспортных кредитов. Это обусловлено огромными затратами этих компаний в сфере ИТ технологий, крупной сетью офисов, широким спектром продуктовой линейки и эффектом масштаба. Указанная тройка обладает информацией о миллионах покупателей-импортерах, благодаря чему способна исключительно быстро реагировать на запросы экспортеров, независимо от того, в каком конце мира находятся клиенты. Так, “Эйлуер Гермес” в своем электронном сайте уведомляет, что каждый день получает более чем 20 000 запроса о лимитах экспортных кредитов и 81% из них обрабатывает в течение менее 48 часов, и, в целом, владеет информацией о более 40 млн. компаниях¹³³.

Для РА потенциальные возможности увеличения экспорта за счет фактора воздействия СЭК, на первый взгляд, невысоки, с учетом анализа продукции и товаров экспорта для которых СЭК является востребованным (это примерно 10-12% от всего экспорта, но более 40% в зону ЕАЭС). К этому следует добавить небольшие размеры и ограниченность числа производителей экспортеров (по экспертным расчетам примерно 1000 предприятий), а также аргумент ограниченных возможностей государственного финансирования для прямого субсидирования экспортных кредитов, большое количество предприятий МСП, для которых необходимо представить особые продукты СЭК, имеющиеся в международной практике и которые не освоены ААСЭК. Логика аргументов перспективности развития СЭК верна в относительной степени, поскольку простая экстраполяция и сохранения имеющихся закономерностей не срабатывает. По мнению одного из ведущих экспертов в области СЭК А. Риестра, между экспортными объёмами экономики и возможным охватом использования услуг страхования экспортных кредитов нет прямой зависимости, поскольку это в значительной степени зависит от развития

¹³⁰ Euler Hermes, Group structure, <http://www.eulerhermes.com>

¹³¹ The History of Atradius, <http://global.atradius.com/>

¹³² Coface, International network, <http://www.coface.com>

¹³³ How Credit Insurance Works? Euler Hermes, <http://www.eulerhermes.com/credit-insurance/expertisc/Pages/how-does-it-work.aspx>

страхового рынка, и простая количественная оценка объёмов экспорта не совсем верна¹³⁴. Дополнительным аргументом, в данном случае, является возможность взаимовыгодного сотрудничества национальных Агентств СЭК стран участников ЕАЭС, что позволит существенно расширить емкость рынка.

Необходимо также добавить, что система страхования экспортных кредитов в РА в основном должна быть направлена на разработку инновационных решений для обслуживания субъектов МСП, которым недоступны традиционные продукты страхования экспортных кредитов. Для МСП страховое покрытие, как правило, не может ограничиваться разовыми договорами и обычно охватывает весь внешнеторговый оборот, включая все сделки. Такие типовые договоры принято называть «многоразовыми экспортными полисами», которые обеспечивают страховое покрытие для всех покупателей. В некоторых выборочных сегментах рынка предлагаются полисы «для всего экспортного оборота», по которым страховое покрытие распространяется на все сделки, включая все экспортные рынки и всех покупателей. Продукты этого ряда Агентству страхования экспортных кредитов еще предстоит освоить.

Сложившаяся структура экспорта, а также ориентиры и направления, стратегия экспортно-ориентированной промышленной политики правительства РА в определенной мере определяют потенциал экспортного объёма РА, требующий финансирования экспорта с покрытием СЭК. Одновременно, для разития рынка СЭК и экспортного кредитования важными факторами являются не просто существующая структура и объем экспорта, а, во-первых, вновь разработанная новая конструкция платформы финансовых механизмов стимулирования экспорта, в т. ч. общая концепция действия СЭК, внедряемые и совершенствуемые финансовые механизмы и потенциальные новые возможности экспорта, базирующиеся на других закономерностях, во-вторых, возможности самой финансовой системы, в т. ч. разнообразие продуктов кредитования на основе СЭК, в т. ч. возможности увеличения ёмкости СЭК на основе и его инновационных продуктов для МСП.

В ближайшие два-три года потребность требующая финансирования экспорта с покрытием СЭК нами оценивается в пределах 200-240 млн. долл. США, из них в страны

¹³⁴ Credit Insurance in Europe Impact, Measurement and Policy Recommendations, Amparo San Jose Riestra, p. 18, <http://aei.pitt.edu/9563/2/9563.pdf>

ЕАЭС примерно 65% (в основном РФ). По каналу СЭК, с учетом ёмкости реальных потребностей покрытия рисков СЭК, в тот же период при новом форматировании матрицы и механизмов государственной поддержки экспорта, можно будет вовлечь примерно 1/3 указанного объема или примерно 75 – 85 млн. долл. США ежегодно в настоящее время страховое покрытие экспорта всего лишь в пределах 18 млн. долл.. В пределах указанного трехлетнего горизонта, и далее, рост объёмов СЭК и экспортного кредитования пойдет по нарастающей геометрической прогрессии, с учётом: а) реального лидерства государственного Агентства СЭК, в процессе страхования СЭК и вовлечения в процесс краткосрочного страхования СЭК других страховщиков, б) внедрения все новых продуктов СЭК, особенно приспособленных для МСП, и долгосрочных продуктов, в) а также обеспечения льготного кредитования экспортеров за счет широкой вовлеченности в процесс банков и кредитных организаций.

При определении объёмов потребности в продуктах СЭК мы исходим из того, что согласно регламентации ДООК, покрытию СЭК не подлежат: переработанная сельскохозяйственная продукция, продукция военного назначения, а также, по нашей оценке, особые продукты экспорта, имеющие традиционно налаженные каналы сбыта (к примеру, концентрат меди, молибдена, черные и цветные металлы, электроэнергия, и в. т. ч. часть перерабатывающей продукции и др).

В отличие от объёмов субсидирования процентных ставок экспортного кредитования, объёмы наращивания СЭК прямо не зависят от ограниченности государственных средств, направляемых на эти цели. Разработки, представленные нами в исследовании, направлены на синергический по характеру прирост ёмкости рынка СЭК с привлечением в нее коммерческих, неспециализированных страховщиков, для удержания кратко- и среднесрочных рисков СЭК на условиях сострахования и концентрации ресурсов ААСЭК на более долгосрочных и сложных рисках СЭК.

Заметим, объёмы кредитов, вовлекаемые в разряд частичного и полного субсидирования процентных ставок экспортного кредитования будут намного меньше указанных объемов СЭК, исходя из ограниченных возможностей государственного бюджета, не выше 80 млн. драм. Но подчеркнём, что вопрос увеличения объёмов льготного кредитования экспортеров решается в другой плоскости, а именно во взаимовыгодном и активном сотрудничестве банков и кредитных организаций с ААСЭК.

Ключ решения в том, что за счёт СЭК покрываются риски контрагентов экспортеров и одновременно кредитующих их банков.

Таким образом, следует подчеркнуть, что ключ проблемы повышения ёмкости и эффективности СЭК и субсидирования процентных ставок экспортного кредитования находится в самих механизмах их применения, а не в абсолютном повышении объемов государственного субсидирования выделяемых на эти цели.

3.3. Методологический аспект установления базовой ставки кредитования экспортеров (CIRR) в национальной валюте РА на основе Договоренности об экспортном кредитовании ОЭСР

Для усиления экспортного потенциала и экспортной активности хозяйствующих субъектов РА, в первую очередь, требуется введение незадействованных инструментов государственного поддержания экспорта, которые успешно используются в международной практике, в том числе ЕАЭС на основе общепринятой регуляции ВТО и ДОЭК.

Действующий частичный институт субсидирования процентных ставок экспортных кредитов в РА целесообразно, практически строить и применять на основе требований первого критерия регулирования ДОЭК, это - установление эффективной коммерческой процентной ставки заимствований на внутреннем рынке в национальной валюте – драмах РА, и, одновременно, соблюдать требования четвертого критерия, сводящегося к тому, чтобы установление процентной ставки в национальной валюте не приводило бы к искажению условий конкуренции на внутреннем рынке (в соответствии со статьей 19 «Договорённости об официально поддерживаемых экспортных кредитах» ДОЭК ОЭСР «Базовая (справочная) ставка коммерческого процента» или CIRR, в разделе 2.2), которая является органической частью законодательного регулирования ВТО по вопросу субсидирования экспортных кредитов.

На наш взгляд, такой алгоритм будет приемлем также для всех стран ЕАЭС по причинам представленными далее. Построение базовой ставки коммерческого процента (CIRR) на основе ставки кредитования для первоклассных отечественных заемщиков или ставки кредитования для первоклассных иностранных заемщиков нецелесообразно, исходя из фактических сложностей и оспоримости определения статуса первоклассных

заемщиков. Такой подход потребует, по крайней мере, введения системы рейтинговой оценки, хотя бы для внутренних заемщиков, и перманентного проведения такой рейтинговой оценки. Теоретически это возможно, но применение такого унифицированного режима во всех странах союза практически трудно реализуемо.

Подход определения ставки, рассчитываемой на затратах фондирования (финансирования) для целей экспортного кредитования с применением фиксированной процентной ставки странами редко практикуется. К тому же, для этого необходимо будет изыскать источники финансирования из международных финансовых организаций или стран доноров, которые проводят конъюнктурную политику этих организаций и стран и, следовательно, создают определенные ограничения и риски (ярким примером могут служить санкции, введенные в настоящее время против РФ). Исходя из этого, такой подход построения основы для базовой ставки коммерческого процента (CIRR) для РА и стран Евразийского экономического союза нецелесообразен.

В общепринятой международной практике стран ОЭСР базовая ставка коммерческого процента или ставка «CIRR» в основном строится на доходности или процентной ставке внутренних заимствований по государственным облигациям. Ставки кредитов подразделяются на три разряда: а) до 5 лет, б) от 5 до 8,5 лет и в) свыше 8,5 лет с, добавлением определенной маржи, в зависимости от периода погашения. Такие ставки корректируются ежемесячно¹³⁵. Базовая ставка коммерческого процента (CIRR) фиксируется для каждой валюты из участников Соглашения ОЭСР, и устанавливаются 15 числа каждого месяца. Ставка «CIRR» в Еврозоне базируется на доходности дневных ставок спот Евро гособлигаций по рейтингу «3А» за предыдущий месяц, при этом для последних 5 наблюдений присваивается двойной вес. Ежедневные спот ставки публикуются на сайте ЕЦБ¹³⁶.

В США CIRR ставка для «Эксим» банка определяется 15 числа каждого месяца на основе средней доходности казначейских облигаций США за предшествующий месяц плюс один процент. «Казначейскую ставку» публикуют в статистических пресс-релизах федеральной резервной системы по понедельникам, следующим за последним днем

¹³⁵ Commercial Interest Reference Rates (CIRRs) OECD: THE ARRANGEMENT FOR OFFICIALLY SUPPORTED EXPORT CREDITS. Paris, 04 September 2015, <http://www.oecd.org/tad/xcred/cirrs.pdf>

¹³⁶ Ежедневные спот ставки ЕЦБ, www.ecb.int/stats/money/yc/html/index.en.html, under Statistical Data Warehouse (<http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=3570581>)

каждого месяца. «Эксим» банк использует трехуровневую систему, которая устанавливает отдельные ставки по кредитам для различных сроков погашения. Трехуровневая система основана на: а) доходности 3-летних казначейских облигаций для кредитов, сроком до 5 лет; б) доходности 5-летних казначейских облигаций в течение 5 лет и включает сроки кредитов до 8,5 лет; и в) доходности 7-летних казначейских облигаций для кредитов-сроком более 8,5 лет¹³⁷.

Возвращаясь к предлагаемому механизму определения базовой ставки коммерческого процента (CIRR) в РА на основе эффективной коммерческой процентной ставки заимствований на внутреннем рынке в драмах РА, следует отметить, что такой механизм определения базовой ставки коммерческого процента (CIRR) будет служить основой для субсидирования процентных расходов экспортных кредитов. Вводимый механизм субсидирования будет стимулировать банки и кредитные организации предоставлять экспортерам кредиты на уровне базовой ставки коммерческого процента (CIRR), так как кредитование ниже этой ставки ведет к нарушению регуляций ВТО, включая ДОЭК, а завышение ее ведет к распылению бюджетных средств и в обоих случаях не будет подлежать субсидированию.

С этой целью, в РА следует законодательно регламентировать, что правительство РА (или уполномоченная структура правительства РА) устанавливает предельную коммерческую базовую ставку (CIRR) для кредитования экспортных операций на основе внутренних заимствований.

Уровень базовой кредитной ставки для кредитов экспортных операций со страхованием экспортных кредитов в РА согласно требованиям ДОЭК следует установить по трем уровням: а) кредиты со сроком до 5 лет по доходности 3-летних казначейских государственных облигаций до погашения, плюс корректирующий процент; б) кредиты со сроком от 5 до 8,5 лет по доходности 5-летних казначейских государственных облигаций, плюс корректирующий процент; в) кредиты со сроком свыше 8,5 лет по доходности 7-летних казначейских государственных облигаций, плюс корректирующий процент.

Основой доходности ставок казначейских государственных облигаций по облигациям до погашения являются данные, публикуемые на официальном сайте

¹³⁷ Exim Bank of the USA. ABOUT CIRR RATES, Construction of the CIRR
<http://www.exim.gov/tools-for-exporters/commercial-interest-reference-rates/about-cirr-rates>

центрального банка РА - ежедневные спот, форвардные и ставки до погашения по государственным облигациям. Базовые минимальные кредитные ставки (CIRR) по указанным уровням для кредитов экспортных операций должны устанавливаться ежемесячно 15-ого числа каждого месяца правительством РА или его уполномоченным органом по представлению министерства финансов по согласованию с центральным банком РА.

Субсидирование процентных расходов наряду, со страховым покрытием экспортных кредитов, станет стимулирующим фактором для банков по осуществлению кредитования экспортных операций экспортеров по базовой ставке для экспортных кредитов (CIRR). Такой диапазон кредитной ставки для кредитования экспортеров будет надежным условием формирования без рискованного кредитного портфеля с приемлемой стабильной доходностью, так как такой кредитный актив банка будет гарантирован на 85 и более процентов от невозврата за счет страхового покрытия ААСЭК и одновременно обеспечивает доходность на уровне гособлигаций РА, то есть такой актив можно причислить к надежным ликвидным активам с приемлемой доходностью.

Техническая реализация механизма полного или частичного субсидирования процентных расходов экспортных кредитов, предполагает, что расчет размера субсидии по кредиту должен производиться банком в течение срока экспортного кредитования или предусмотренного положением о субсидировании срока субсидирования, и для оплаты по нему после каждого срока выплаты процентов должна представляться одновременно в ФРА, ААСЭК и в казначейство министерства финансов РА с целью превентивного контроля возможных упущений от принятого регулирующего положения о субсидировании процентных ставок экспортных кредитов.

Процессуально установление базовой процентной ставки экспортного кредитования (CIRR), согласно регламентации ДОЭК, должно пройти процесс уведомления. В соответствии с этим страны участники ЕАЭС должны уведомить об этом Секретариат союза- не позднее, чем через пять дней после окончания каждого месяца. Секретариат затем незамедлительно сообщает всем участникам о применяемых ставках, делая их общедоступными. Базовая процентная ставка экспортного кредитования (CIRR) в национальной валюте должна вступать в силу на 15-й день каждого месяца во всех странах участниках Евразийского экономического союза.

Обратимся к техническому регламенту установления в РА процентных ставок экспортного кредитования на основе ставки заимствований на внутреннем рынке по уровню доходности государственных облигаций, который предусмотрен для кредитов экспортных операций со страхованием экспортных кредитов в РА согласно требованиям ДОЭК, следует установить по трем уровням. Между тем, следует также учесть, что, согласно требованиям ДОЭК (статья 19), при субсидировании процентных расходов за фактическую ставку кредитования должна браться минимальная базовая ставка экспортного кредитования на уровне доходности государственных облигаций сроком погашения до 5-ти лет. Вместе с тем, согласно той же регламентации ДОЭК (статья 20) доходность государственных облигаций сроком погашения до 5-ти лет, то есть минимальная базовая ставка экспортного кредитования, может служить основой для всех сроков или уровней кредитования. В этом случае, это оговаривается участниками Евразийского экономического союза и вместе с тем оговариваются исключения для базовой ставки.

В РА информация о доходности государственных облигаций доступна на официальном сайте Центрального банка РА, в разделе финансовые рынки, где представлена доходность государственных облигаций по разным срокам.

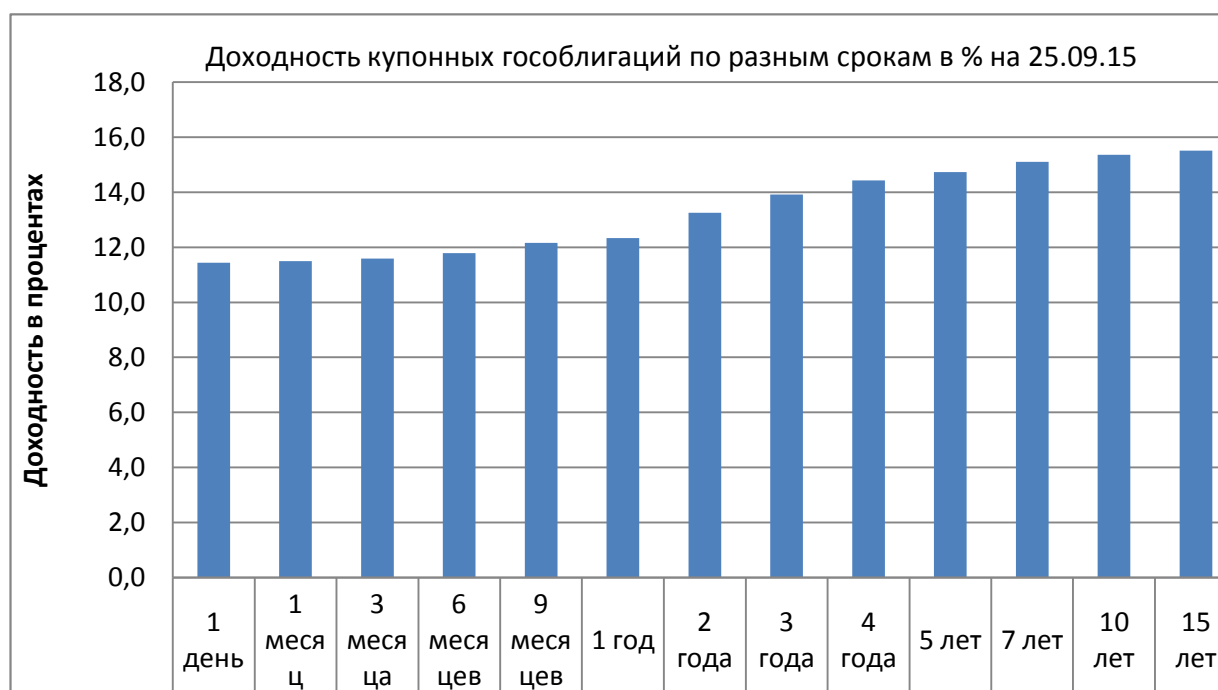


Рисунок 11*. Доходность купонных государственных облигаций РА до погашения в % на 25.09.2015г.¹³⁸

¹³⁸ По данным Центрального Банка РА, Финансовые рынки, <https://www.cba.am>

*Информация о доходности купонных государственных облигаций РА на сайте ЦБ за 2016-17 гг. представлена в другом ограниченном формате, но на методологический аспект решаемого вопроса фактические данные никак не влияют.

В представленном рисунке отражена доходность государственных облигаций от одного дня до 20 лет на конкретную дату. Для целей установления базовой процентной ставки экспортного кредитования (CIRR) в национальной валюте нас интересует доходность государственных облигаций со сроком в 3 года, 5 и 7 лет отраженные в следующем рисунке.

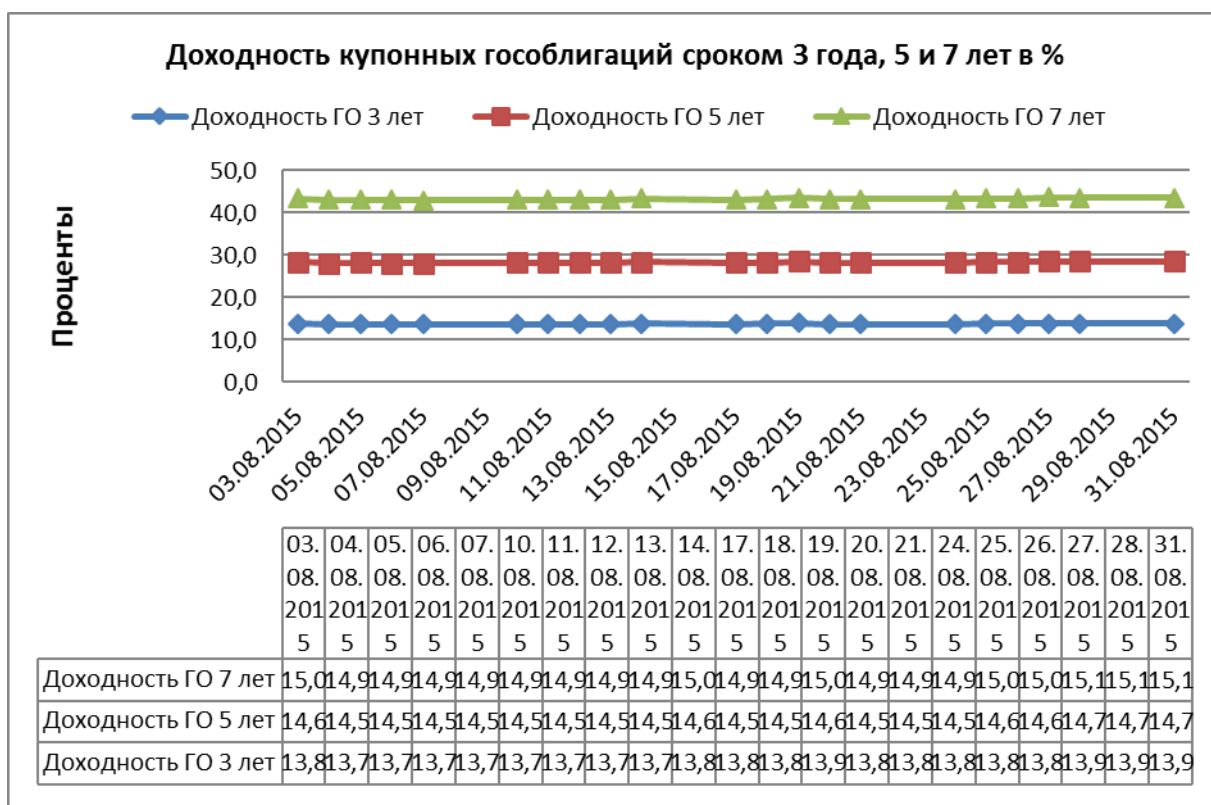


Рисунок 12*. Доходность государственных купонных облигаций РА до погашения

(в %) за август 2015 г. со сроком 3 года, 5 и 7 лет¹³⁹

* Информация о доходности купонных государственных облигаций РА на сайте ЦБ за 2016-17 гг. представлена в другом ограниченном формате, но на методологический аспект решаемого вопроса фактические данные никак не влияют.

Средняя доходность государственных купонных облигаций РА до погашения (в %) за сентябрь 2015г. по купонным облигациям составила: а) со сроком 3 года - 13.77%, б) со сроком в 5 лет - 14.54%, в) со сроком в 7 лет - 14.96%.

¹³⁹ По данным Центрального Банка РА, Финансовые рынки, <https://www.cba.am>

Технический регламент установления доходности государственных облигаций со сроком погашения до 3-х, 5-ти и 7 лет для установления базовой кредитной ставки кредитов экспортных операций требует соблюдения определенных процессуальных норм. В частности, целесообразно, при расчете базовой кредитной ставки (CIRR) брать за основу среднюю величину ставки государственных облигаций за последний месяц наблюдений. К этой величине согласно регулированию ДОЭК должна добавляться маржа в 0.2 пункта, с учетом того, что базовая ставка кредитования (CIRR) фиксируется до даты контракта (статья 21 ДОЭК). В этом случае, доходность гособлигаций до 3-х лет в РА в среднем по наблюдениям за сентябрь 2015г. в национальной валюте РА драмах составила 13.9 %, к которой добавляется маржа в 0.2 % и в итоге базовая минимальная процентная ставка экспортного кредитования (CIRR) составит 14.11%. По данным Центрального банка РА, средневзвешенная ставка кредитов банков по кредитам свыше одного года в драмах РА за период с января по июль 2015 г. составила около 17%, но без учета ипотечных кредитов процентная ставка по кредитам сроком свыше одного года по экспертной оценке может составить 19-20 процентов. Сравнение приведенных ставок дает основание констатировать, что расчетная величина минимальной базовой ставки экспортного кредитования (CIRR), соответствующая методике ДОЭК (обеспечивая принципы свободной конкуренции) по существу, является довольно льготной для экспортного кредитования в РА.

Технический регламент установления базовой процентной ставки для экспортных кредитов требует обращения к субсидированию процентной ставки, когда она является не полной, а частичной, к примеру, начиная с 10 до 90 процентов от базовой ставки экспортного кредитования CIRR. Такой подход особенно востребован исходя из необходимости активизации государственной поддержки экспорта при ограниченных возможностях государственного бюджета. Очевидно, что частичное субсидирование процентных расходов экспортных кредитов также требует соблюдения предписывающих норм и рекомендаций ВТО и ДОЭК, между тем, процессуальный подход частичного субсидирования «Соглашением по субсидиям и компенсационным мерам» ВТО и ДОЭК отдельно не регламентируется.

«Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам» ВТО (статья 14, часть (b)) устанавливает, что правительственный заем не рассматривается как предоставление

льготы, если отсутствует разница между суммой, которую фирма-получатель кредита уплачивает по государственному кредиту, и суммой, которую оно уплатило бы за сопоставимый коммерческий кредит, который фирма фактически может получить на рынке. В подобном случае льготой считается разница между этими двумя суммами. В предложенном варианте частичного субсидирования процентных расходов экспортного кредитования речь идет не о правительственном займе, а о банковском коммерческом займе экспортеров с полным соблюдением конкурентных условий для используемой процентной ставки кредитования, при котором государством частично субсидируются процентные расходы заемщика.

Предлагаемая методика расчета субсидирования базовой ставки справедлива по трём критериям: а) сохранение справедливой ставки кредитования с точки зрения обеспечения требований справедливой конкуренции по регламентации ВТО и ДОЭК, что обеспечит равные конкурентные условия для экспортеров стран - участников Евразийского экономического союза, а также ВТО; б) обоснованной соразмерности бюджетных расходов субсидирования процентных расходов по экспортным кредитам с установленным уровнем частичного субсидирования; в) возможность проведения эффективной антикоррупционной экспертизы по государственной поддержке экспортных кредитов, в частности по субсидированию процентных расходов экспортных кредитов.

При кредитовании экспортеров по ставке ниже базовой ставки (CIRR) присутствует риск нарушения обязательств по ВТО и ДОЭК, а при завышении базовой ставки будет иметь место распыление и не эффективное использование государственных средств выделяемых на кредитование и субсидирование процентных ставок по кредитам .

Расчет величины процентных расходов при частичном субсидировании экспортных кредитов должен производиться по единой методике с целью предотвращения всяких преднамеренных и непреднамеренных искажений, приводящих к неправомерным расходам, финансируемым из государственного бюджета. С этой целью следует руководствоваться примерной методикой расчета частичного субсидирования процентных расходов по экспортным кредитам. Проблема заключается в том, что банк (или кредитная организация) при частичном субсидировании процентных расходов экспортных кредитов вправе и может повысить установленную базовую коммерческую ставку кредитования CIRR по договоренности с экспортером исходя из того, что гарантированное

субсидирование не покрывает всю процентную ставку или все процентные расходы и банк вправе учесть разные рисковые факторы сделки кредитования. Это неотъемлемое право кредитующего банка (кредитной организации). С точки зрения регламентации ставки кредитования экспортных операций по требованиям ДОЭК, касающимся недопущения искажения рыночных условий, также следует учесть фактор частичного субсидирования.

С другой стороны, кредитная базовая ставка CIRR для экспортных кредитов, фиксируемая уполномоченным органом правительства, по сути, является рыночно конкурентной и справедливой, и здесь возникает вопрос ограничения или лимитированного повышения ставки экспортного кредитования банком по причине неполного (частичного) субсидирования. Принимая во внимание возможность на этой основе необоснованного повышения ставки кредитования, государство должно заранее регламентировать интервал возможного повышения процентной ставки кредита для сохранения рыночно конкурентного уровня процентной ставки экспортного кредитования при условии частичного субсидирования процентной ставки. С этой целью необходимо заранее прописать регламентацию возможности повышения ставки – с прибавлением дополнительной маржи. Предлагается установить, что для каждого несубсидированного процентного базисного пункта ставки CIRR дополнительное повышение ставки кредитования может составить не более 0.1 пункта. В итоге максимальная маржа дополнения процентной ставки экспортного кредитования при ставке CIRR в 14% может быть повышена до 1.3 процентных пункта, если субсидирование предусмотрено для одного базисного пункта из 14 пунктов ($13 \cdot 0,1$). Итоговая процентная ставка в этом случае составит 15.3 процента ($14 + 1,3$). В другом примере при субсидировании 5 процентных пунктов от 14 процентов, дополнительная повышающая маржа составит 1,0 ($10 \cdot 0,1$) процентных пункта, а итоговая процентная ставка 15 процентов (касается нашего примера за 2015 г., в 2018 или 2020 г. базовая процентная ставка (CIRR) будет другая, но методика остается неизменной). Положением о субсидировании экспортных кредитов должно быть регламентировано, что повышенная в предложенном режиме коммерческая базисная процентная ставка (CIRR) экспортного кредитования подлежит субсидированию со стороны государства, а при превышении этого предела дополнительной маржи, государство снимает с себя обязательства по субсидированию по

данному экспортному кредиту застрахованному в Агентстве по страхованию экспортных кредитов РА.

Предложенная регламентация, согласно «Соглашению по субсидиям и компенсационным мерам» ВТО (статья 2, часть 2.1, пункт (b)) не может рассматриваться специфичной. По диспозиции данной статьи, если субсидирующий орган или законодательство, в соответствии с которым действует субсидирующий орган, устанавливает объективные критерии или условия, определяющие право на получение и размер субсидий, специфичность не существует, при условии, что право на получение является автоматическим и, что такие критерии и условия строго выполняются. Критерии и условия должны быть четко оговорены в законе, инструкции, акте или других официальных документах таким образом, чтобы их можно было проверить. Согласно разъяснению вышеуказанного Соглашения ВТО в данном контексте, объективные критерии и условия означают критерии, которые являются нейтральными, не создают преимуществ, для некоторых предприятий по сравнению с другими, являются экономическими по характеру и горизонтальными по способу применения. Таким образом, указанное ограничение повышения коммерческой базисной процентной ставки (CIRR) экспортного кредитования не более чем на 0.1 процентных пункта для каждого не субсидированного базисного пункта коммерческой ставки CIRR не может рассматриваться ущемляющим, поскольку оно, по сути, является нейтральным, в ее основе лежит конкурентная процентная ставка, а предельно повышающая величина маржи регламентируется для всех одинаково и действует автоматически и подлежит доступной проверке. Необходимость такой регламентации состоит в том, что таким механизмом ограничивается осуществление необоснованных расходов за счет средств государственного бюджета по субсидированию процентной ставки экспортных кредитов и обеспечивается достижение самой цели субсидирования для выгодоприобретателей экспортеров.

Если применить предложенные рекомендации к действующему положению субсидирования процентных расходов экспортных кредитов, где устанавливается только субсидируемая часть процентной ставки в размере 3 базисных процентных пункта от фактически примененной процентной ставки, то, во-первых, следует установить базисную коммерческую ставку CIRR, которая в настоящее время не устанавливается. С этой целью

для ставки кредитов сроков на 5 лет берется доходность гособлигаций сроком в 3 года, условно 13.9 %, к нему прибавляется маржа в 0.2% и соответственно ставка CIRR составит 14.1%. Далее с целью учета частичного субсидирования в 3 процентных пункта должна рассчитаться итоговая базисная коммерческая ставка CIRR. К базовой коммерческой ставке CIRR в 14.1% добавляется повышающая маржа для не субсидируемой части процентной ставки – 12%, что составит 1,2% ($12 * 0,1 = 1,2$), итоговая процентная ставка CIRR по данному кредиту составит 15.3% ($14,1 + 1,2$). В этом случае отсчет субсидируемых процентных пункта в 3 процента будет вестись от 15.3 %. В случае превышения ставки CIRR значения 15.3%, расходы кредита на уровне 3 процентов ставки кредитования не должны субсидироваться из бюджетных средств. Еще раз отметим, что в 2018 г. или 2020 г. базовая ставка CIRR для экспортного кредитования в РА будет другой, но предложенная методика остается неизменной.

Такой подход даст возможность уравновесить интересы - банков (кредитных организаций) по критерию рискованности или гарантированности получения процентных доходов по кредиту, интересы - выгодоприобретателей экспортеров получающих субсидирование по критерию затратности и доступности экспортного кредита и интересы - государства по критерию обоснованности бюджетных расходов и достижения целей субсидирования.

Исходя из вышеизложенного, в настоящее время существующий подход и практику государственной финансовой поддержки экспорта промышленной продукции в РА невозможно имплементировать в единую унифицированную и стандартизированную модель государственной финансовой поддержки экспорта в рамках ЕАЭС. Необходимо будет практикуемую модель РА привести в соответствие с требованиями ВТО и ДОЭК, на основе методики, разработанной представленной в данном разделе.

3.4. Стимулирование экспорта РА производными финансовыми инструментами

24-27 октября 2016г. Национальное Собрание РА обсудило проект закона «О внесении изменений и дополнений в «Закон о рынке ценных бумаг РА»» и другие

связанные с этим законопроекты¹⁴⁰. В обосновании правительства отмечается, что предлагаемые поправки обусловлены стимулированием и развитием в РА финансовых инструментов, в частности, необходимостью развития рынка производных финансовых инструментов. Реформы проводятся в сотрудничестве с «Европейским банком реконструкции и развития», на основе представленного им лучшей международной практики и модели ISDA (международная ассоциация свопов и деривативов).

В законе РА «О рынке ценных бумаг» дано понятие производного финансового инструмента, на основании директив MiFID I и MiFID II¹⁴¹. Законодательные изменения касаются также регулирования финансового залога. Определено, что предмет залога имущества в финансовых операциях, каковыми являются денежные средства и ценные бумаги, имеют право приоритета, а также определены процедуры продажи финансового залога (уведомление, сроки, форма соглашения продажи).

А в какой мере готов бизнес к использованию инструментов хеджирования финансовых рисков. В этом смысле особенно важно управление валютными рисками с помощью производных финансовых инструментов. Колебание курсов различных валют имеют различные векторы с благоприятными и не благоприятными изменениями, следовательно, это спекулятивные риски. Поскольку получение прибыли посредством спекулятивных рисков, исключительно сфера специализированных субъектов, то проблема сводится к устранению рисков, связанных с неопределенностью будущих платежей, которые могут быть решены с помощью различных инструментов хеджирования.

Хеджирование, в принципе, предусматривает «открытие позиции» в той же валюте. С технической точки зрения это предполагает использование опционов, форвардных, фьючерсных и своп контрактов. При короткой позиции банку придется покупать валюту и проблема заключается в том, чтобы избежать приобретения валюты по высокому курсу валюты, и наоборот, при длинной позиции. Форвард всегда является внебиржевой сделкой.

¹⁴⁰ ՀՀ օրենքը «ԱՐԺԵԹՂԹԵՐԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ՄԱՍԻՆ» ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՕՐԵՆՔՈՒՄ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԵՎ ԼՐԱՑՈՒՄՆԵՐ ԿԱՏԱՐԵԼՈՒ ՄԱՍԻՆ», Նախագիծ, Կ-1085-06.10.2016-ՖՎ-010/0, <http://www.parliament.am/drafts.php?sel=showdraft&DraftID=8339&Reading=0>

¹⁴¹ Директива MiFID (и MiFID 2) — что это и как работает, <https://iambinarytrader.ru/chto-takoe-mifid-i-mifid-2-0/>, Директива о рынках финансовых инструментов MiFID, <https://www.ablv.com/ru/legal/MiFID>

Сильная стратегия управления валютного риска требует, чтобы она имела четкий механизм и включала необходимые этапы. В этом смысле эффективные механизмы программ хеджирования предлагает банк Дж. П. Морган (J.P. Morgan Chase Bank), и 46% крупных клиентов которого в Японии, Европе и Соединенных Штатах хеджируют свои валютные риски по этому механизму (данные 2012 г.)¹⁴². Для хеджирования валютных рисков при внешнеторговых операциях этот подход приемлем и для экспортеров РФ, которые сильно пострадали от резкого падения курса российского рубля.

Структура этой стратегии сформирована из пяти ключевых элементов: а) определение цели хеджирования, б) создание режимов и процедур управления рисками, в) определение условий и удельного веса хеджируемых рисков, г) выбор формата договора, который позволит использовать инструменты хеджирования, д) делегирование принятия решений и реализации обязательств по хеджированию.

В целом, в дополнение к подходу Дж. П. Моргана такая политика, в соответствии с существующей международной передовой практикой должна включать: 1) идентификацию валютных рисков и раскрытие формата их финансового воздействия и последствий, 2) централизованный сбор данных, измерение и оценка валютных рисков, 3) предложение механизма управления идентифицированного риска, 4) использование всех пруденциальных инструментов хеджирования, в т. ч. форвардных контрактов и опционов, 5) оценку критериев успеха проекта и мониторинг процесса.

При прогнозе риска бюджета предприятия основываются на предположениях колебаний валютных курсов, на которые будут влиять будущие доходы и расходы, связанные с иностранными источниками и / или производные от них расходы. Затем прогнозы заменяются фактическими результатами внешней экономической деятельности, и дебиторские, кредиторские задолженности отражаются в финансовой отчетности. Результатом волатильности иностранной валюты является переоценка риска сделки, которая окажет влияние на величину текущего дохода.

Ниже рассмотрены механизмы адекватного управления рисками на основе вышеупомянутого подхода Моргана. Важными вопросами управления валютными

¹⁴² Foreign exchange risk management, JPMorgan Chase Bank, page 1, <https://www.chase.com/content/dam/chasecom/en/commercial-bank/documents/foreign-exchange-risk-management.pdf>

рисками и утверждения программной политики валютного хеджирования являются вопросы: а) когда необходима реализация хеджирования для компании, б) для управления валютными рисками в какой мере допустима свобода действий и или дискреционный подход, в) какой горизонт хеджирования приемлем для компании в будущем, г) какие инструменты хеджирования следует использовать.

По вопросу времени реализации хеджирования следует отметить, что некоторые компании при управлении валютного риска ограничиваются пределами годового плана. В течение следующего года, цикл повторяется и для хеджирования используется режим покрытия риска, примененный в течение двенадцати месяцев.

Такой подход дает определенный эффект в течение одного года, так как он создает определенный уровень уверенности с точки зрения операционных результатов. Недостатком такого подхода является то, что здесь проявляется так называемой «эффект скалы» (cliff effect). Для избежания воздействия этого эффекта многие компании используют метод стратификации или преимственности стратегии, которая также известна как «усреднение стоимости доллара». Преимуществом этого подхода является то, что уменьшаются возможные колебания наличных средств и доходов.

Подход стратификации или преимственности предполагает, в первую очередь, определение горизонта хеджирования и определение удельного веса хеджирования для каждого периода. Следует отметить, что для компаний, использующих программный подход горизонт хеджирования, как правило, длится от 6 до 18 месяцев, в зависимости от различных факторов- таких как: точность прогнозирования, способность влияния на конкурентоспособные цены и окружающую среду. При регулировании торговли желательно чтобы в новых контрактах соотношение хеджирования поддерживалось на основе подхода стратификации или последовательности.

Стратификация на конкретном примере означает, что в начальной программе стратификации для каждого квартала определена доля риска в хеджируемом прогнозном диапазоне. На ближайший квартал хеджирование составляет 50 - 80 процентов за каждый месяц, в следующем квартале хеджирование может составить 40 - 70 процентов. Эта ситуация будет продолжаться вплоть до конца горизонта хеджирования. В конце каждого квартала корректируется соотношение подверженности риску и диапазон хеджирования для каждого месяца.

Когда программа активна и хеджирование присутствует в каждом месяце, результат рассчитывается как средний курс валюты за четыре периода, а именно - как средний показатель за предшествующие четыре, за предшествующие три, за предшествующие два квартала и за предшествующий один квартал. Со временем это приводит усреднению стоимости валюты, к примеру, доллара или драма, и помогает нивелировке неравенства результативных показателей. Такой подход устраняет необходимость постановки вопроса - «является ли это удобным временем для хеджирования».

Каковы позволительные рамки дискреционного подхода управления валютным риском. Некоторые рамки дискреционного подхода, как правило, рекомендуются в следующих случаях: 1) политика хеджирования компании находится в диапазоне допустимого минимального требования и в пределах максимума для каждого месяца; 2) в то время, когда компания решает добавить новый страт или последовательный слой.

Следует подчеркнуть, что когда риск изменения валютного курса движется в благоприятном направлении, то форвардные контракты ограничивают доходы рынка, и, следовательно, нет необходимости в этом, но опционные сделки позволяют участвовать в этом. Горизонт хеджирования компании зависит от способности каждой компании прогнозировать изменения с течением времени.

Использование подхода стратификации позволяет эффективно определить удельный вес или коэффициент хеджирования, и, в то же время, более доступной становится новая информация. Риски краткосрочных сделок хеджируются, как правило, на основе форвардных контрактов. В этом случае, как правило, наличные средства собираются или выплата производится довольно быстро и величина выплаты известна. Но следует учесть, что в развивающихся рынках балансовая позиция требует дополнительного анализа и, вероятно, использование стратегии опционов, поскольку высокие процентные ставки с большой разницей маржи с течением времени могут противоположно и негативно повлиять на результаты хеджирования.

Высокая неопределенность требует прогнозирования программы хеджирования, следовательно, использование опций может обеспечить большую гибкость. Гибкость отражается в том, что можно определить вариант программы, который, одновременно, включает в себя защиту от случая, когда обменный курс движется в благоприятном направлении, а также в неблагоприятном. Таким образом, расширяется горизонт

хеджирования. Опционы могут привести к росту доли рынка, повысить маржу рентабельности или оба вместе. Поскольку преимущества вариантов легко оценить, важно оценить также связанные с ним затраты.

Покупаемые опционы обычно требуют начального платежа (хотя плата может быть произведена и при наступлении срока погашения). Для оценки эффективности альтернативных вариантов необходимо сравнить форвардные и опционные контракты. Форвардные соглашения: а) не требуют наличных авансовых платежей, б) расчет регулируемой оплаты погашения остается неизвестным.

При покупке опциона требуемые для погашения оплаты средства известны и имеют определенную величину, оплата требуется заранее или в конце срока. В связи с этим, легко оценить варианты приобретения форвардных контрактов или опционов. Компании, которые для хеджирования продаж в евро покупали простые опционы, имели относительно недорогой инструмент хеджирования по сравнению с форвардными контрактами. Если в таком анализе включить позицию доходности и к этому добавить хеджирование, то получается гораздо интересный совокупный результат¹⁴³. Заключение не в том, что всегда следует выбирать опционы, а не форвардные контракты. Но следует отметить, что в опционы в отличие от форвардных контрактов обеспечивают более значимый результат, особенно при хеджировании на длительный период времени, и обеспечивает более длительный горизонт, и гибкость опционов становится более ценной.

3.5. Электронная коммерция и электронный бизнес как движущая сила стимулирования экспорта в РА

В современном мире электронная коммерция и электронный бизнес во всех странах открывают новые рыночные возможности для бизнеса, особенно для расширения ВЭД и экспортных возможностей. Различные модели электронного бизнеса коренным образом изменили концепцию, формат, конфигурацию и конкурентные возможности бизнеса. Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и интернета ускорили внедрение электронной коммерции и электронного бизнеса с вовлечением в нее также субъектов МСП. В результате появилось такое понятие, как «цифровая бизнес-

¹⁴³ Foreign exchange risk management, JPMorgan Chase Bank, page 7, <https://www.chase.com/content/dam/chasecom/en/commercial-bank/documents/foreign-exchange-risk-management.pdf>

экосистема». Формирование этой экосистемы- объективный процесс, независимо от воли и желания бизнеса, следовательно, каждая организация представляет собой «часть цифровой бизнес-экосистемы». По мнению экспертов, вся проблема в том, каким образом бизнес единицы, приспосабливаются к нему и извлекают выгоду от цифровой экосистемы¹⁴⁴.

Для РА преобразований нацеленных на освоение и масштабирование электронного бизнеса в случае РА особенно важно учесть: отсутствие выхода к морю, закрытые границы с двумя соседями, малую ёмкость внутреннего рынка, слабые конкурентные позиции на внешних рынках, сложности транспортной логистики и, соответственно, высокой стоимости транспортных расходов. Практика и степень использования электронной коммерции и электронного бизнеса в Армении не может быть оценена удовлетворительной, что ослабляет конкурентоспособность бизнеса и на внешних рынках. Следует учесть, что развитие цифровой экономики по своей конструкции имеет многоплановый характер и, вместе с этим, обеспечивает синергический эффект, ориентированный на: а) качественные и структурные изменения в экономике, б) повышение эффективности управления и конкурентоспособности бизнеса, в) расширение ограниченной ёмкости внутреннего рынка и увеличения экспортного потенциала в связи с глубоким проникновением на существующие рынки и возможности открытия новых.

Сложившаяся ситуация требует выявить преимущества и возможности предоставляемые электронным бизнесом и электронной коммерцией, а также пути преодоления барьеров их широкого использования. Роль государства в этом процессе должна заключаться в создании необходимой инфраструктуры, в частности, правового регулирования, информационного обеспечения, телекоммуникации, интернет безопасности и т. п..

Среди преимуществ электронной коммерции и электронного бизнеса следует указать в частности: сравнительно доступное получение и распространение информации, более доступный трансфер технологий, сокращение потока сделок требующих оптимизации, увеличение заказов продаж, возможности приобретения большой доли и новых секторов рынка, эффективный анализ позиции конкурентов, сравнительно недорогое конструирование или аренда обслуживания коммерческого веб сайта, в т. ч.

¹⁴⁴ Den Reymer, 5 Стратегий построения Бизнес Экосистем, <http://denreymer.com/tag/digital-business>

интернет-магазина и, меньшая зависимость от технологий и традиционных розничных каналов реализации, упрощение транспортной логистики, быстрая генерация имиджа компании и общественного признания, способствование развитию конкуренции с более крупными компаниями, внедрение эффективных форматов исследования рынка и рекламы, экономически эффективные возможности для повышения качества обслуживания клиентов, доступность в любое время и в любом месте без человеческого вмешательства (24-часовой и 7-дневный доступ к услугам), поддержка долгосрочного сотрудничества с клиентами, в том числе способности фиксировать и поддерживать профили клиентов и их предпочтения, повышение степени удовлетворенности клиентов, использование электронных платежных систем, возможность найти новые талантливые человеческие ресурсы по всему миру, смещение общего вектора конкуренции в сторону уменьшения транзакционных издержек и сокращение прямых и накладных расходов, повышение роли маркетинга, легкая коммуникация с поставщиками и клиентами фактически без всяких границ, гибкое реагирование на изменение цен и вариации продукции с помощью веб-роботизированной (ВОР) технологий^{145, 146, 147}.

Для освоения и преодоления барьеров и препятствий электронного бизнеса принято разделить их на внутренние и внешние факторы, что является более структурированным и эффективным и признан ведущими специалистами в этой области, в частности, К. Комбе, Э.Турбаном и другими.¹⁴⁸ Внешние ограничения компании связаны с экономическими, политическими, правовыми, социальными, культурными, развитости инфраструктуры и другими факторами. Пожинать большие возможности роста и глобальные преимущества виртуальных продаж в рамках всей экономики можно будет, если своевременно воспользоваться открывающимися преимуществами. Для этого необходимо трансформировать институциональную структуру товародвижения и создавать условия для приоритетного развития ИТК, цифровой и сетевой экономики. Хотя в 2013 г. в РА

¹⁴⁵ Efraim Turban, David King Jae Kyu Lee, Ting-Peng Liang Deborah C. Turban, Electronic Commerce, A Managerial and Social Networks Perspective, Eighth Edition, page 633, <http://ocw.up.edu.ps/A9.pdf>

¹⁴⁶ Colin Combe, Introduction to E-business Management and strategy, page 7, <http://kolegijfama.eu/materialet/Biblioteka%20Elektronike/Introduction%20to%20e-Business%20Management%20and%20Strategy.pdf>

¹⁴⁷ Manuela Sarmiento, Internet and new economy: E-Commerce for the Service Industry, <http://www.ic2.utexas.edu/ictpi/mirror/curitiba2000/papers/S18P03.PDF>

¹⁴⁸ Colin Combe, Introduction to E-business Management and strategy, page 230, <http://kolegijfama.eu/materialet/Biblioteka%20Elektronike/Introduction%20to%20e-Business%20Management%20and%20Strategy.pdf>

была приятна ‘Программа развития электронной торговли’¹⁴⁹, которая по степени действенности сопоставима с описанием видения. Исходя из этого процесс развития цифровой экономики на данном этапе должен иметь более четкое и ясное целеполагание, поскольку на том лежит основной тренд институциональных преобразований мирового экономического развития, которым определяется характер глобальной конкуренции в электронной коммерции.

Формируемая институциональная цифровая маркетинговая среда электронной коммерции способствует реализации экономического потенциала её субъектов. От этого во многом зависит сегодня не только конкурентоспособность армянской экономики на интеграционной площадке евразийского экономического пространства, но и на других внешнеэкономических площадках. В этом смысле развитие электронной коммерции будет иметь стратегическое значение в качестве одного из источников структурной модернизации армянской экономики, ориентирующей ее на повышение экспортной ориентации.

К внутренним факторам цифровой стратегии относятся: размер компании, включая величину капитала, инвестиционные возможности, уровень управления, включая стратегическое планирование и возможности реализации, возраст организации и средний возраст ее сотрудников, уровень образования, знаний и навыков в области ИКТ, знание и опыт выгод электронной коммерции и электронного бизнеса, защиты информации и защиты данных, правовых механизмов, степень познания компьютерного оборудования, программного обеспечения, уровень применяемых технологических решений и многое другое¹⁵⁰.

Проектируя задачи освоения электронного бизнеса, имеющиеся в международной практике на ситуацию в Армении, можно выявить степень готовности армянского бизнеса для освоения электронного бизнеса. Среди основных препятствий можно выделить следующие задачи: а) недостаточный уровень развитости концепции, подходов и

¹⁴⁹ Հայաստանի Հանրապետությունում էլեկտրոնային առևտրի զարգացման, ցանցային պատրաստվածության և տեխնիկական հագեցվածության ծրագրին և ծրագրի իրականացման միջոցառումների ժամանակացույցին հավանություն տալու մասին, Քաղվածք ՀՀ կառավարության նիստի արձանագրությունից, 19 սեպտեմբերի 2013 թվականի N 37, <http://www.arlis.am/>

¹⁵⁰ Efraim Turban, David King Jae Kyu Lee, Ting-Peng Liang Deborah C. Turban, Electronic Commerce, A Managerial and Social Networks Perspective, Eighth Edition, page 633, <http://ocw.up.edu.ps/A9.pdf>

инструментов знаний, навыков и практики ИКТ и электронного бизнеса; б) отсутствие адекватной системы стратегического планирования для инициирования необходимых технических решений электронного бизнеса; в) ограниченные ресурсы для организационного управления ИКТ и знаний для полноценного обеспечения правовой защиты, и, как следствие, избегание введения сложных программных систем; г) небольшие резервы противостояния рискам, ограниченный объём продаж ограничивающий возможности электронной коммерции; д) недостаток капитала и инвестиционных ресурсов; е) проблемы, связанные с отсутствием профессиональных навыков и опыта персонала в области использования ИКТ-технологий, кадровых и технических ресурсов необходимых для использования цифрового бизнеса; ё) высокие зарплаты ИТ-персонала, что по плечу только для крупных компаний; ж) недостаточно развитые инфраструктуры ИКТ и доступа к быстрому интернету; з) недостаток или отсутствие образования и профессиональной подготовки по электронному бизнесу, что способствует внутреннему сопротивлению и неопределенности освоения электронного бизнеса.

Сложность ситуации в том, что в целом, для бизнеса, электронная коммерция и электронный бизнес являются инновационной концепцией, с процессом долгосрочного планирования и реализации, но, вместе с тем, шаги к нему востребованы и диктуются бизнес средой сегодня и ежедневно. С другой стороны, электронный бизнес оказывает существенное влияние не только на компании, но и на ее клиентов, и поэтому важным фактором является адекватное восприятие электронного бизнеса компаниями и их клиентами.

Для предприятия эффективных шагов в этой области требует сначала провести разделение между понятиями электронная коммерция и электронный бизнес, которое имеет не только и не сколько теоретическое, а практическое значение. Приведенные нами критерии их различия выработаны на основе подходов предложенных современными классиками теории электронного или цифрового бизнеса - Э. Турбана (E. Turban), Д. Чафи (Dave Chaffey), Дж. Роджерса (John A. Rodgers), Д. Йена (David C. Yen), Д. Чои (David C. Chou) К. Лаудона, (Kenneth C. Laudon) К. Трейвера (Carol G. Traver), Д. Грифина (D.

Griffin), К Комби (Colin Combe)¹⁵¹ и других. Во-первых, все перечисленные и многие др. ученые и эксперты отмечают, что электронный бизнес имеет более высокий уровень интеграции и более широкие возможности деловой активности, чем электронная коммерция. Электронный бизнес, наряду с онлайн электронной коммерцией в интернете, к цифровым продажам подключает и адаптирует также внутренние управленческие процессы предприятия, в том числе экономические, финансовые, человеческие ресурсы, управление рисками и др.. Приведенное ниже разделение цифровой коммерции по указанным критериям имеет прикладное значение для целей и задач.

Критерии присущие для электронной коммерции: а) наличие действенного канала получения доходов по электронным технологиям, б) для веб сайта электронной коммерции характерно: наличие предлагаемого контента (содержания), дизайна, маркетинга, схемы подписки, продажи и доставки заказов, системы оплаты сделки и послепродажного сервиса и веб анализа, в) возможно сотрудничество с социально информационными медиа сетями.

Критерии присущие для электронного бизнеса: включает подпункт (а) электронной коммерции со специфичными элементами веб сайта, б) система базы данных, интегрированной в единую информационную сеть и полное использование программных приложений для повышения эффективности работы в различных сферах деятельности компании, в) всеобъемлющее и постоянное сотрудничество с социально информационными медиа сетями, г) благоприятные и доброжелательные взаимоотношения с целевыми рынками, д) доступность системы электронной коммерции для мобильных устройств - мобильных смартфонов планшетов и др, е) при

¹⁵¹ Efraim Turban, David King, Jae Kyu Lee, Ting-Peng Liang Deborrah C. Turban, Electronic Commerce, A Managerial and Social Networks Perspective, Eighth Edition, page 7, <http://ocw.up.edu.ps/A9.pdf>

Dave Chaffey, E-BUSINESS AND E-COMMERCE MANAGEMENT STRATEGY, IMPLEMENTATION AND PRACTICE, Fourth Edition, Preface page 14, <https://geomart25.files.wordpress.com/2014/05/dave-chaffey-e-business-and-e-commerce-management-strategies-4th-ed-qwerty80.pdf>

Rodgers, J. A., Yen, D. C. & Chou, D. C., Developing e-business: a strategic approach (2002) <http://repository.binus.ac.id/2009-1/content/M0204/M020481334.pdf>

Dana Griffin, What Is the Difference Between E-Business & E-Commerce? <http://smallbusiness.chron.com/difference-between-e-business-e-commerce-2639.html>

E-commerce 2015, *business. technology. society.*, eleventh edition

Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver, page 49-50, <https://drive.google.com/file/d/0ByL8IO2RG9cVSk9ITU9NZE54Mm8/view>

Colin Combe, Introduction to E-business Management and strategy, page 2, <http://kolegijifama.eu/materialet/Biblioteka%20Elektronike/Introduction%20to%20e-Business%20Management%20and%20Strategy.pdf>

необходимости подключение к общей сети услуг - к разным бизнес-единицам сети, а также «к интернету вещей» (IoT), ж) широкое использование инструментов веб-анализа, мониторинга внешней среды, посетителей и клиентов - частота посещений сайта и активность клиентов и многое другое.

Освоение электронной коммерции и электронного бизнеса требует осуществления комплексных мер и полную трансформацию существующей системы управления. Решение задачи содержит множество компонентов, и в том числе оборудования и программного обеспечения, управления человеческими ресурсами, подготовки кадров др., что требует адекватных ресурсов. Системный подход является отправной точкой для эффективной интеграции организационных, финансовых, материальных и информационных потоков.

Основные цели освоения цифрового бизнеса с целью стимулирования экспорта должны сведены к реализации: а) поддержание существующих внешнеэкономических связей и создание новых на основе беспрецедентных возможностей распространения информации в новой информационной среде; б) обеспечение адекватного информационного обслуживания партнеров и клиентов в т. ч. по обеспечению правовой информации для субъектов в другой юрисдикции; в) предоставление услуги по формуле 7 дней и 24 часов в контакте с клиентами в любой географической точке карты мира, с обратной связью; г) увеличение объема продаж за счет новых клиентов, новой целевой аудитории, географических рынков в разных странах; е) осуществление удаленного представления товаров и услуг, в том числе с точек продаж организаций партнеров, а также послепродажное обслуживание; з) разворачивание интенсивно сотрудничества с социально-информационными медиа-сетями - с учетом особенностей и предпочтений региональных рынков.

Оцифрование бизнеса, в первую очередь, требует от бизнес компании построить концепцию стратегии цифровизации, подходов и критериев и механизмов его реализации. Несмотря на то, что не может быть единого приемлемого формата, по освоению электронного бизнеса, тем не менее современные научные исследования приводят приоритеты, которые необходимо соблюдать при освоении цифрового бизнеса. Одним из первоочередных шагов является определение возможных альтернатив и рисков, возникающих для предприятия. Необходимо убедиться, что выбранный трек оцифровки бизнеса остается эффективным, существует бизнес-модель и дееспособные процессы. С другой стороны, необходимо оценить степень зрелости перехода компании к цифровому

бизнесу и выявить, к какой группе принадлежит компания: а) начинающих (Digital Beginners), б) консерваторам (Digital Conservatives), в) модным последователям (Digital Fashionistas), г) цифровым лидерам (Digirati), классификация по "Capgemini Consulting"¹⁵². Важной задачей является критическое переосмысление видения цифрового преобразования, в противном случае, руководители и сотрудники, как правило, будут склонны делать то, что они делали в течение многих лет, даже если это уже не эффективно в новых подходах оцифровки бизнеса. Освоение электронного бизнеса требует сосредоточиться на нескольких важных направлениях, потому что охват всех сразу вряд ли будет эффективным и целесообразным. Одна из основных задач является выбор бизнес-модели.

Для эффективного решения организационных проблем электронного бизнеса предприятия должны сфокусироваться на: а) целевой потребительской аудитории и способов ее достижения. Это можно описать в форме демографических параметров, поведения или стиля жизни клиентов, уровнем потребления, онлайн-потребления в интернете, способами использования цифровых технологий; б) новых рынках поступления и ее характеристиках, в частности, цифровой формат конкурентов, их конкурентные позиции, наличие продуктов-заменителей, активация цифровых каналов и другие; в) формате представления содержания, то есть контент продукта или услуг (текст, графика, фото, видео или другие); г) активном отображении присутствия электронной коммерции, особенно с учетом того, что электронная коммерция и бизнес с персональных компьютеров перекочевала в среду мобильных устройств (мобильные телефоны, планшеты и др.). Электронная коммерция должна быть предоставлена на веб-сайтах, электронной почте, онлайн и на традиционных социальных сетях; е) мониторинге возможностей по оцифровке бизнеса фиксации процесса трансформации, такими инструментами, как традиционный «SWOT» анализ современных систем оценки, такие как «сбалансированная система показателей» (Balanced Scorecard, BSC) или достижение бизнес-целей «ключевыми показателями эффективности» (Key Performance Indicators, KPI):

¹⁵² The Digital Advantage: How digital leaders outperform their peers in every industry, Transform to the power of digital, Capgemini Consulting, page 17, https://www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/The_Digital_Advantage__How_Digital_Leaders_Outperform_their_Peers_in_Every_Industry.pdf

Одним из ключевых вопросов внедрения цифрового бизнеса является разработка его инвестиционного проекта с расчетом величины общих инвестиций, направлений и размером вложений, сроков окупаемости. Для обозначения требуемых первоначальных инвестиций, в частности, важно рассчитать затраты на создание веб сайта, что во-первых, будет зависеть от целей бизнеса. Прежде всего следует учесть, что веб-сайты могут быть построены и размещены и вестись собственными силами и провайдерами, и в смешанном варианте. В международной практике затраты на постройку самого простого сайта в первый год оценивается до 4000 евро, в том случае, если все работы будут проведены компанией самостоятельно или на безвозмездной помощи¹⁵³. Разумный бюджет по запуску сайта даже небольшой компании может возрасти до десяти раз, если для этого нанять профессиональных веб-дизайнеров и веб-программистов, даже в случае, если контент продукта или услуг сайта разработает владелец сайта. В целом, по данным того же источника, в последние годы затраты для строительства веб сайта резко сократились, прежде всего почти вдвое сократились расходы на аппаратное, программное обеспечение, коммуникации и технического обслуживания, а между тем, в структуре затрат 80% приходится на маркетинг, проектирование и дизайн разработки контента или содержания. Это позволяет создавать сложные и эффективные веб-сайты даже для малого и среднего бизнеса. По экспертной оценке, в РА удельный вес указанных выше основных групп затрат распределяется примерно поровну, это же тенденция может проявиться и в РА с учетом наличия профессиональных кадров в ИКТ, возможностью снижения тарифов на коммуникационные сервисы вследствие определенной конкуренции в этой сфере.

Технико-экономическое обоснование веб сайта должно включать наличие следующих компонентов: 1) регистрация доменного имени или адреса сайта в интернете. 2) веб-сервер, на котором будет расположен сайт (хостинг) со специальным программным обеспечением, который должен быть подключен к интернету 24 часа, 3) контент или информационное содержание сайта, которое должно быть привлекательным, 4) дизайн или оформление сайта во всех его деталях, это текстовые блоки, декоративные элементы, фирменные логотипы, шрифты, расположение ссылок и цветовая гамма и т. д., 5) программное обеспечение, которое должно быть динамичными и интерактивными.

¹⁵³ Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver, E-commerce 2015, business. technology. society., eleventh edition, page 180, <https://drive.google.com/file/d/0ByL8iO2RG9cVSk9ITU9NZE54Mm8/view>

Желательно иметь гостевые, форумы, опросы, поиск, формы обратной связи и т. п. другое. Программирование отвечает за логику работы сайта и представление страниц пользователю.

К требованиям технико-экономического задания постройки веб сайта относятся также: а) Наличие системы управления взаимоотношениями с клиентами (Customer Relationship Management, CRM), прикладное программное обеспечение, предназначенное для автоматизации взаимодействия с клиентами, в частности, должна обеспечивать обслуживание продажи клиентов, операционная часть идентификации и своевременного представления, хранения и анализа данных, системы распределения торговых точек, данные о клиентах их отклики или смарт-карты. Она направлена на оптимизацию маркетинга, повышение уровня продаж, улучшение обслуживания клиентов, сохранение информации о клиентах и истории взаимоотношений с ними, улучшения бизнес-процессов и последующего анализа результатов. б) Система управления контентом (Content Management System, CMS), которая обеспечивает организацию создания контента, редактирования и управления контентом (содержимым), включая работу над контентом, управление содержимым это хранение, контроль версий, управление потоком документов, соблюдение режима доступа, публикация контента и представление информации удобного для навигации и поиска. г) Система электронного документооборота (Electronic Document Management Systems EDMS), программа которая обеспечивает работу с электронными документами - создание, изменение, поиск, передача документов, выдача заданий, отправка уведомлений. д) (Enterprise Content Management ECM), которая в отличие от EDMS дает использовать информационный ресурс внутри корпорации. Это набор методов и технологий используемых для сбора, управления, накопления, хранения и доставки информации всем потребителям внутри организации. е) Система профилактики сервера (Server Prevention System) обеспечивает обслуживание сервера от технических неполадок, сбой программного обеспечения, превенция хакерских угроз и атак.

На практике освоение электронного бизнеса требует создание сайта. Во многом это зависит от финансовых возможностей компании. Для этого имеются следующие опции: делегируется или «аутсорсинг» всего, включая проектирование, строительство и анализ реальных систем, или все строится собственными силами. Схематический сайт должен: а)

сайт располагается на сервере провайдера, б) собственный сервер располагается у провайдера услуг, в) сервер и сайт устанавливается у компании.

Становление электронной бизнес среды благоприятной для экспортеров требует стратегических инициатив от участников бизнеса и от государства, в частности, по вопросам: 1) степени достаточности цифровой инфраструктуры, включая техническую, телекоммуникацию, правовую, кадровую, финансовую, ИКТ компонентов и др.; 2) уровня правовой регулированности цифровых платформ, с целью повышения эффективности канала получения доходов по электронным технологиям; 3) возможностей обеспечения многоукладности и интеграции с другими платформами, особенно с социально информационными медиа-сетями; 4) степени доступности всех пользователей системы электронной коммерции к сетевым структурам, мобильным устройствам (смартфоны планшеты и т.п.), возможности подключения бизнес-единиц к интернету вещей (IoT); 5) методики реализации внутренних рейтингов и котировок с системой отзывов, статусов, лояльного разделения «хороших» и «плохих» участников, не ущемляющие права участников.

Развитие электронной торговли и электронного бизнеса создадут благоприятные условия для полноценного участия бизнеса РА в ВЭД, что, в свою очередь, послужит положительным фактором для делового климата и улучшения конкурентной среды в сфере торговли, для развития внутреннего производства. С этой целью необходимо сосредоточиться, в первую очередь, на развитии технологий электронной торговли в секторах бизнес-бизнес В2В (Business - to – Business, B2B), бизнес-потребитель В2С (Business - to – Consumer, B2C), что позволит повысить экспортную ориентацию хозяйствующих субъектов. Задача государства в этом случае разработка комплекса мер по реализации организационных, технических, экономических и др мер для поддержки экспортеров в секторах В2В и В2С, включая формирование специального регулирования в сфере экспортно-импортных процедур, налогообложения и развития международного сотрудничества в этой области.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Выводы. В эволюцию развития общей парадигмы международной торговли и его регулирования важный вклад внесли классики политэкономии, начиная от А. Смита, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэйя и далее современные классики экономической мысли, включая П. Кругмана, М. Портера и многих других. Следующий этап этой теории подводится под концепцию таможенного союза и в целом экономической интеграции (Дж. Винер, Дж. Мида, Г. Липси).

Новейшие исследования по экономическому обоснованию государственного вмешательства в область экспорта объясняются двумя целями: а) экспорт является двигателем роста, а открытость экономики улучшает распределение ресурсов (Харисон и Родригес-Клар, Иоахим Вагнер), б) рынок не состоятелен выявить сравнительные преимущества и определить наиболее эффективные сектора в каждой стране, и относительно наиболее эффективные фирмы в каждом секторе, следовательно необходимо исправлять неудачи рынка, искажения действенных факторов рынков путем непосредственного вмешательства на рынок (Г. Ан, М. Ийгин, Гаусман).

В государственном стимулировании экспорта различают функциональную и избирательную политику (М. Бачета). Функциональная имеет цель и направлена на исправление рыночных сбоев с воздействием на всю национальную экономику, не искажая распределения ресурсов между секторами (создание инфраструктур, улучшение распространения информации, функционирования рынков капитала и т. п.). Избирательная направлена на изменение распределения ресурсов в пользу некоторых секторов или регионов.

Итоги эволюции процесса государственного регулирования и вмешательства государства в сферу ВЭД и повышение экспортных возможностей национальных производителей, в настоящее время привели к преобладанию сбалансированного подхода роли воздействия государства и рынка, в силу того, что государственное вмешательство не всегда эффективно и даже проявляет свою несостоятельность, вызывая определенно и деградацию рыночных отношений, и, следовательно, это вмешательство должно иметь свои ограничители. С этих позиций требуется определенное взаимодействие и партнерство двух подходов, а характер такого взаимодействия в разных странах различается и зависит от степени их политического и экономического развития.

На современном этапе глобальные торговые отношения и основная часть мировой торговли регулируются в основном соглашениями ВТО, и образует многостороннюю торговую систему (МТС). После Уругвайского раунда торговая среда сильно изменилась, к ВТО присоединились подавляющее большинство развивающихся и переходных стран.

По сравнению с Договором ГАТТ 1994 г. международная торговая система на базе ВТО включает намного более широкий круг экономических аспектов, принципов, регуляций и обязательств. В сфере охвата соглашений ВТО были включены услуги и права интеллектуальной собственности связанные с торговлей, а также инвестиционные вопросы связанные с торговыми аспектами. С условиями доступа к рынкам связаны такие неторговые аспекты как, например, трудовая практика, экологические стандарты и даже права человека, особенно в связи с формированием множества РТС и преференциальными торговыми соглашениями.

Новая основополагающая логика в подходе торговой системы обозначена, как в торговле и развитии, что означает равенство в торговых возможностях, как для развитых, так и для РС (несмотря на неравенство в потенциале), а не в предоставлении более значимых ответных мер на конкретные структурные проблемы РС.

В международной торговой системе заметной тенденцией является снижение уровня тарифов и относительное возростание роли нетарифных ргулирований или барьеров (НТБ), в качестве инструментов защиты, и для регулирования торговли, такие как антидемпинговые, компенсационные и технические меры, требования к тестированию и сертификации.

В настоящее время определяющей чертой ландшафта международной торговой экосистемы являются региональные торговые соглашения (РТС), которые распространились во всем мире. Согласно информации ВТО, число РТС в мире сейчас составляет 302, в т. ч. заметно увеличение крупных многосторонних соглашений (реализованных и находящихся на стадии переговоров), хотя действия США в 2017-18 гг. ведут процесс в обратном направлении.

Несмотря на имеющиеся глубокие противоречия среди ее членов, ВТО все же остается крупнейшей многосторонней экономической организацией, которая осуществляет функции глобального регулирования торговли.

Стимулирование экспорта является важным направлением политики ВЭД без исключения всех стран, включая развитые, РС, переходные и НРС страны. С этой целью создаются специальные системы государственной поддержки и содействия национальному экспорту. На практике государственное стимулирование экспорта в разных странах строится на разных стратегиях, что обусловлено состоянием экономики страны, этапом его развития, общей экономической и политической ситуацией в регионе и в мире, участием страны в региональных торгово-экономических союзах.

Эффективность и само реформирование экспортной политики государства, особенно переходных стран, во многом определяется тремя важными факторами: а) институциональной структурой экономики, б) присущими национальной экономике темпами роста и резистентностью к кризисным явлениям, в) направленностью и темпами рыночных реформ, которые определённым образом воздействуют на экспортную политику государств (особенно для переходных и РС).

Меры воздействия на ВЭД и стимулирования экспорта группируются по разным критериям, их распространенное разграничение: а) правовые, экономические и административные, б) прямые и косвенные, в) финансовые и нефинансовые, г) тарифные и не тарифные. Между тем, меры государственного регулирования ВЭД и воздействия на экспорт взаимодополняют, тесно переплетаются и сочетаются и, как правило, используются комплексно в различных сочетаниях.

Сочетание правовых, административных и экономических методов прямого и косвенного регулирования ВЭД в разных странах может быть различным и зависит от уровня развития рыночных отношений, общей экономической и финансовой ситуации в стране. Переходный период РА убеждает, что с развитием рыночных отношений и более полного привлечения к процессу регулирования институтов рынка, методы прямого воздействия (административные), как правило, уходят на второй план, а взамен усиливаются косвенные экономические меры.

Внешнеэкономическая политика РА является определяющей составной частью экономической и в целом внешней политики страны, важным средством укрепления национальной экономической безопасности. Свидетельство тому вступление РА в Евразийский экономический союз, обусловленное в первую очередь членством РА в СНГ и ОДКБ и стратегическим партнерством с РФ. РА имеет соглашения о свободной торговле

со странами СНГ, за исключением Азербайджана и Узбекистана. По уровню экономического развития все члены ЕАЭС, как и страны СНГ, относятся к типу стран с переходной экономикой или формирующимся рынком.

Наряду с этим, РА придерживается позиции равного и взаимовыгодного партнерства ВЭД со многими региональными союзами и странами, свидетельство тому – Договор ЕС с РА подписанный в ноябре 2017 г. С февраля 2003 г. РА является 145-ым полноправным членом ВТО. В рамках ВТО РА пользуется «Режимом наиболее благоприятствуемой нации» (РНБ) на взаимной основе со всеми членами ВТО.

РА пользуется возможностями общей системы таможенных преференций (GSP). С 2009 г. РА до конца 2013 г. пользовалась преференциальным торговым режимом «Общей системой преференций ЕС (GSP +)», что позволило около 6400 продукции армянского происхождения поступить на рынок ЕС с нулевой или минимизированной таможенной пошлиной. С января 2014 г. РА пользуется новым режимом «GSP +».

Интегративный подход правового регулирования ЕАЭС означает единую, скоординированную политику, единое экономическое пространство и таможенную территорию - общий (единый) рынок. Отправной базой торгово-экономической интеграции в пределах единого ЕАЭС является таможенный союз, с единым таможенным тарифом ЕАЭС, с едиными мерами регулирования внешней торговли товарами с государствами, не членами Союза, а также международными организациями и интеграционными объединениями.

РА придерживается и не нарушает таможенное регулирование ЕАЭС как ее член, а с другой стороны ЕС сохраняет режим “GSP+” для РА, по которому можно экспортировать в ЕС на льготных условиях (без таможенных пошлин) более 6 тыс. наименований товаров. Соглашение дает возможность, наряду с договоренностью с ЕС, выгодно дополнить и диверсифицировать экспортные рынки РА и, одновременно, нарастить экспорт на рынки ЕАЭС.

Итоги пребывания Армении в ЕАЭС следует рассмотреть по группам факторов. В целом, оценка итогов присоединения РА к ЕАЭС преждевременна с учетом того, что основные интеграционные институты находятся в процессе формирования, а потенциал интеграционного объединения очень большой. Можно констатировать, что обоснованной

альтернативы вступлению РА в ЕАЭС пожалуй нет, так как невступление обернулось бы для РА более негативными последствиями, и не только экономическими.

В настоящее время ключевыми программными документами, ставящими конкретные, количественно измеримые задачи в сфере поддержки экспорта являются постановления правительства РА «О стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики» (2011 г.), «Программа реализации государственной поддержки стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики» (2013 г.) и ежегодные программы государственных мероприятий стимулирования экспорта (начиная с 2013.).

«Программой реализации государственной поддержки стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики» начиная с 2013 г. в рамках ежегодных Программ стимулирования экспорта для экспортно-ориентированных предприятий введен важный инструмент субсидирования процентных ставок по кредитам экспортеров.

Важными институтами инфраструктуры государственного стимулирования экспорта в РА являются «Фонд развития Армении» (ФРА) (создан в декабре 2014г.) и агентство страхования экспортных кредитов ААСЭК (создан в октябре 2013г.). ААСЭК была создана как страховая компания в соответствии с законом «О страховании и страховой деятельности», а не как особый институт финансового рынка, т. е. институционально в одном ряду с коммерческими страховыми компаниями. ААСЭК для стимулирования экспорта осуществляет исключительно СЭК услуги.

В течение 2013-2014 гг. ААСЭК не удалось должным образом реализовать деятельность по СЕК. Активное оказание страховых услуг СЭК Агентство начало лишь в 2016 г., но при этом общее страховое покрытие рисков СЕК компании составило не более 1 % от объема экспорта РА в 2016 г., и при таких темпах роста потребуются многие десятилетия, чтобы компания смогла обеспечить потребности покрытия рисков всего объема экспорта РА. Резидентам экспортерам предоставляются всего две услуги СЭК.

Для РА, исходя из финансовых возможностей бюджета, прямое кредитование экспортеров за счет государственных средств, ограничено возможностями государственного бюджета, но в перспективе такой институт придется ввести, это особенно актуально для долгосрочного кредитования - свыше 5 лет.

Институт субсидирования процентных ставок по экспортным кредитам в РА слишком «слабый» и не выдерживает критики, исходя не из-за ничтожно малых

масштабов охвата, а главное по существу применяемых подходов. Ограничен список приоритетных отраслей, которым должно предоставляться субсидирование процентных ставок кредитования и уровень субсидирования начиная от 3% , и в отдельных случаях 5, 7 и 9 процентных пункта.

Система государственного стимулирования экспортеров в РА имеет существенные недостатки, в частности, некомплексность, функциональная изолированность задействованных институтов государственной поддержки экспорта и относительная неразвитость инфраструктуры поддержки экспорта.

Для усиления экспортного потенциала и экспортной ориентации экономики РА требуется введение незадействованных инструментов государственного поддержания экспорта, которые успешно используются в международной практике, на основе общепринятой регуляции ВТО и “Договоренности об официальной поддержке экспортных кредитов” (ДОЭК) ОЭСР, являющейся неотъемлемой частью регуляции ВТО.

Регламентация по субсидированию процентной ставки сомнительна и спорна по нескольким критериям. В частности, субсидирование процентных ставок для предприятий экспортеров не связывается с базовой процентной коммерческой ставкой CIRR по требованиям ВТО и ДОЭК. В начале до 2016 г. субсидирование процентных ставок по кредитам для перерабатывающих предприятий не учитывало наличия страхования по данному кредиту, между тем, целесообразность установления такого режима была очевидна и не оспаривалась и была предложена нами еще в 2015 г..

При отсутствии требования к величине ставки кредита на основе базовой коммерческой ставки субсидируемого кредита - CIRR, фактическая ставка частично субсидируемого кредита может быть ниже отмеченной ставки CIRR, что чревато нарушением международных обязательств РА в рамках требований ВТО, поскольку кредитование и субсидирование касается процентных расходов по ставке кредита экспортирующей организации.

Когда ставка экспортного кредитования устанавливается выше рыночной базовой ставки кредитования, то в этом случае государственная поддержка в виде субсидирования, по сути, не будет играть существенной роли и не достигнет своей цели, и речь идет о распылении или не эффективном использовании государственных средств.

В режиме прекращения субсидирования процентных ставок условием для этого является наличие в течение года просроченных обязательств по данному кредиту. Прекращение на этой основе субсидирования еще более снижает и даже ухудшает конкурентоспособность армянских экспортеров, если учесть, что возможные просрочки по выплатам данного кредита могут быть связаны с просрочками выплат контрагента экспортера по данной экспортной операции, находящегося в другой стране, то прекращение субсидирования на этой основе означает неоправданное наказание экспортеров. Между тем, решение проблемы просроченных платежей по вине импортеров армянских производителей лежит в плоскости страхования экспортных кредитов.

Следует указать, что в последние годы 2014-2016 гг. общая сумма субсидирования по процентным ставкам экспортных кредитов ежегодно составила примерно 50 млн. драм или около 1042 тыс. долл. США (по курсу \$1: 480 AMD), что является незначительной величиной по сравнению с объемами коммерческого экспортного кредитования и не может оказать существенного влияния на стимулирование экспорта.

Положение о субсидировании процентных ставок кредитов для экспортирующих предприятий не совсем эффективна и содержит нормы, противоречащие международным обязательствам РА, более того, закрепленные подходы объективно не улучшают конкурентные позиции армянских экспортеров.

Банковская система не эффективно обслуживает потребности экспортного финансирования реального сектора. Уровень процентных ставок кредитования зависимый от многих факторов, и в т. ч. от развитости системы СЕК. Вывод в том, что инструментарий используемый для обслуживания экспорта на финансовом рынке РА со стороны финансовой системы РА можно охарактеризовать как недостаточный и мало доступный, особенно для МСП, а это вызывает определенные трудности для реализации стратегии правительства по увеличению экспорта.

Вследствие этого требуется расширение инструментария, и особенно, доступности и эффективности финансирования экспортных операций для обслуживания предприятий экспортеров.

Анализ структуры экспорта РА указывает на сильную степень концентрации экспорта в четырех группах: сырье и концентрат горнорудной добычи, и драгоценные и недрагоценные камни; драгоценные металлы и продукция; готовые пищевые продукты,

алкоголь, безалкогольные напитки, табачные изделия; недрагоценные металлы и продукция из них. В 2016 г. в структуре экспорта РА уже наблюдаются слабые положительные изменения со снижением указанной концентрации.

К положительным сдвигам в структуре экспорта является повышение доли продукции с высокой степенью добавленной стоимости, к четырем ранее постоянно преобладающим сферам постепенно присоединяется пятая сфера, в структуре экспорта наблюдается положительная диверсификация.

На показатель экспорта РА в 2014-2015 гг. сильно повлиял спад (более чем в два раза) курса российского рубля и, соответственно, экспорт в РФ. В последние годы 2016-2017 гг. темпы роста экспорта РА выражены соответственно в 20% и 25%, что положительно, но во многом объясняется влиянием роста цен на мировых рынках на определенные продукцию экспорта РА.

В 2015-2016 гг. отрицательный разрыв внешней торговли РА сократился в основном за счет падения покупательной способности и снижения цены импортируемого газа из РФ. Для выявления полной панорамы экспорта РА важным элементом является география экспорта, анализ которого должен выявить определенные тенденции и возможности расширения потенциальных рынков экспорта. В 2017 г. экспорт РА в страны наибольшим удельным весом вошли 17 стран на которые приходится 93% экспорта. В числе этих стран- 6 стран из Евросоюза (Болгария, Бельгия, Германия, Нидерланды, Испания и Италия), 3 страны из СНГ (РФ, Украина, Туркмения), 2-е страны непосредственные соседи (Иран и Грузия). Из стран ЕАЭС представлена только РФ.

Основным торговым партнером РА в ЕАЭС остается РФ – 98% экспорта в ЕАЭС, куда в основном экспортируется продукция с-х-ва и пищевой промышленности, возможности наращивания которого не ограничены. Но задача должна сводиться к экспорту наукоемкой продукции с высоким уровнем добавленной стоимости.

Рекомендации. Для повышения эффективности государственной политики стимулирования экспорта в РА следует подразделить систему финансовых и нефинансовых мер поддержки и стимулирования экспорта по 4 группам экспортируемых товаров, продукции и услуг: а) экспорт сырьевой продукции, б) экспорт не сырьевой продукции, в т. ч. перерабатывающей, в) экспорт машинно-технической продукции, г) экспорт высокотехнологичной и инновационной продукции, товаров и услуг.

Критерием определения представленных групп экспорта является уровень добавленной стоимости, выраженный уровнем прироста стоимости на территории РА, рассчитываемый в виде разности между выручкой от реализации товаров и услуг и суммой затрат производителя (поставщика) на сырье и материалы, необходимые для их производства.

Указанные группы по стимулированию экспорта в РА будут различаться по мерам и степени стимулирующего воздействия на экспорт товаров и услуг из РА и привлекаемые для реализации государственных мер поддержки экспорта.

С целью нивелирования отрицательного воздействия резкого колебания курса национальной валюты страны экспорта из РА на экспортеров предложен особый механизм лицензионного квотного распределения импорта для экспортеров, названный “реверсной квотой экспортеров”. По сути, предлагается особый альтернативный механизм хеджирования валютных рисков предоставляемый экспортерам продукции соединивших свои интересы в организационной структуре “Пула экспортеров”.

Предложенный механизм “реверсной квоты экспортеров” предполагает задействие целостной схемы, которая специфична, и, по сути, носит временный характер, должна быть согласована и скоординирована с Евразийской экономической комиссией, с тем, чтобы обеспечить принципы недискриминации в рамках ЕАЭС, осуществляться под строгим контролем уполномоченного органа (органов) правительства под прямой отчетностью лично руководителю правительства. Такая мера необходима, во-первых, для точного соблюдения международных обязательств РА, конкретно по линии ВТО и ЕАЭС, во-вторых, для избежания коррупционных рисков и, в-третьих, для мониторинга эффективности самого запущенного процесса, и в т. ч.- недопущения увеличения прессы монополизации экономики.

Предложенный экстренный и специфичный по характеру механизм квотирования как инструмент нетарифного регулирования является легитимным и будет играть важную роль в преодолении проблем функционирования Евразийского экономического союза.

В целях стимулирования экспорта разработана целостная конструкция платформы финансовых механизмов стимулирования экспорта, в частности, специальные меры взаимодействия страхования экспортного кредитования в тандеме с другими мерами государственной поддержки экспорта, с государственным субсидированием процентных

ставок экспортных кредитов и использованием возможностей государственного кредитования экспортеров, с режимом экономических нормативов коммерческих банков, с механизмами субсидирования экспортеров в рамках страхования экспортных кредитов.

Исходя из целесообразности, следует расширить сферу применения института субсидирования со стороны государства процентных расходов экспортёров по кредитам, и кроме перерабатывающей промышленности включить прогрессирующие по экспорту отрасли, а также снять ограничение процентных пунктов субсидирования от ставки кредитования в 3 и в отдельных случаях до 7 и 9 процентных пункта от ставки кредитования

Углубление взаимодействия ААСЭК и организации субсидирующего процентные ставки кредитов экспортеров должно обеспечиваться расширением продуктовой линейки страхования экспортных кредитов и институтом аккредитации банков и кредитных организаций в ААСЭК.

Предлагается при расчете ЦБ РА обязательных нормативных показателей банков и кредитных организаций при взвешивании активов кредитных вложений со страховым покрытием ААСЭК по степени риска приравнять к государственным облигациям РА, и тот же подход закрепить при определении классификации степени рисков или статуса кредитов. Это станет действенным стимулом для банков (кредитных организаций) с целью их сотрудничества ААСЭК и, соответственно, активного кредитования экспортеров. Вместо 6-ти банков в процесс будут вовлечены и все другие банки.

Альтернативой субсидирования страховых премий экспортеров, в первую очередь, должно быть возмещение или субсидирование операционных расходов Агентства или возмещение затрат Агентства по разработке новых продуктов, что, в свою очередь, приведет к снижению страховых премий для страхователей.

В сегменте субсидирования продуктов СЭК приоритетом субсидирования должно быть управление рисками, т.е. корректировка неопределенностей и неточностей риска, опосредованная в страховом тарифе.

Государственное субсидирование должно строиться на основе целостности всего процесса страхования и иметь следующие приоритеты: в первую очередь, это – выделение средств для реализации перестраховки и предоставления специальных гарантий государства, во-вторых, выделение средств, направленных на развитие инфраструктуры

рынка и регулирующих мероприятий, и только, в третью очередь, на софинансирование или полное субсидирование страховых премий страхователей-экспортеров.

Государственное агентство СЭК, как особый институт стимулирования экспорта, по своему статусу действует как обычная страховая компания, и лишена механизма прямого гарантирования экспортных кредитов со стороны государства. При этом, оно действует в зоне стохастических рисков, где порой под влиянием различных факторов разрыв между рыночно-управляемыми рисками и катастрофическими, то есть рыночно неуправляемыми рисками может внезапно и сильно колебаться. Для полноценного страхового покрытия рисков государство должно предусмотреть возможность предоставления дополнительных гарантий для Агентства СЭК, установив особый лимит для таких гарантий в ежегодном государственном бюджете.

Государственная гарантия для Агентства станет гарантией последней инстанции, сравнимая со средством передачи риска на перестрахование первоклассным перестраховщикам. При реализации такого подхода у ААСЭК к трем имеющимся «поясам» платежеспособности и финансовой устойчивости, это: 1) пополненный с минимальным требованием уставной и общий капитал, 2) гарантийный капитал в составе первичного капитала компании, 3) технические резервы компании, создаваемые по регламентации для компаний страхования не жизни, добавится 4-ый «пояс» - государственные гарантии, выдаваемые из госбюджета по обязательствам Агентства.

Для усиления экспортного потенциала и экспортной активности хозяйствующих субъектов РА, недопущения возможных противоречий между законодательством РА по регламентации и государственной поддержке и требованиями ВТО И ДОЭК ОЭСР, а также во избежание возможных санкций, и, одновременно, с целью защиты и создания равных условий конкуренции для армянских экспортеров в законодательстве РА следует закрепить основные положения ДОЭК ОЭСР.

Следует имплементировать предложенную нами методологию расчёта базовой ставки кредитования экспортеров (CIRR) для экспортных кредитов при полном и частичном субсидировании со стороны государства, при уравнивании интересов банков, выгодоприобретателей в лице экспортеров и интересы государства для достижения целей субсидирования.

Действующий частичный институт субсидирования процентных ставок экспортных кредитов в РА целесообразно строить и применять на основе требований первого критерия регулирования ДОЭК, это – установление эффективной коммерческой процентной ставки заимствований на внутреннем рынке в национальной валюте – драмах РА, и, одновременно, соблюдать требование ДОЭК по недопущению искажений условий конкуренции на внутреннем рынке.

Уровень базовой кредитной ставки для кредитов экспортных операций со страхованием экспортных кредитов в РА, согласно требованиям ДОЭК, следует установить по трем уровням: а) кредиты сроком до 5 лет по доходности 3-летних казначейских государственных облигаций до погашения, плюс корректирующий процент; б) кредиты сроком от 5 до 8,5 лет по доходности 5-летних казначейских государственных облигаций, плюс корректирующий процент; в) кредиты сроком свыше 8,5 лет по доходности 7-летних государственных облигаций, плюс корректирующий процент.

Для стимулирования процесса переговоров и аккредитации банков (кредитных организаций) в ААСЭК следует расширить страховую продуктовую линейку Агентства, включая особо доступные продукты для МСП, к примеру, «многоразовые экспортные полисы» или полисы «для всего экспортного оборота», по которым страховое покрытие распространяется на все сделки, включая все экспортные рынки и всех покупателей.

Ключ проблемы повышения ёмкости и эффективности СЭК и субсидирования процентных ставок экспортного кредитования находится в самих механизмах их применения, а не в абсолютном повышении объёмов государственного субсидирования, выделяемых на эти цели.

Для развития рынка СЭК и экспортного кредитования важными факторами являются не просто существующая структура и объем экспорта, а во-первых, вновь разработанная новая конструкция платформы финансовых механизмов стимулирования экспорта, в т. ч. общая концепция действия СЭК, внедряемые и совершенствуемые финансовые механизмы и потенциальные новые возможности экспорта, базирующиеся на других закономерностях, во-вторых, возможности самой финансовой системы, в т. ч. разнообразие продуктов кредитования на основе СЭК, в т. ч. возможности увеличения ёмкости СЭК на основе и его инновационных продуктов для МСП.

В ближайшие 2–3 года потребность, требующая финансирования экспорта с покрытием СЭК нами оценивается в пределах 200–240 млн. долл. США, а реализуемая потребность примерно 75–85 млн. долл. США ежегодно (в настоящее время страховое покрытие экспорта всего лишь в пределах 18 млн. долл.).

При определении объёмов потребности в продуктах СЭК следует исходить из того, что, согласно регламентации ДООК, покрытию СЭК не подлежат переработанная сельскохозяйственная продукция, продукция военного назначения, а также, по нашей оценке, особые продукты экспорта, имеющие традиционно налаженные каналы сбыта (к примеру, концентрат меди, молибдена, чёрные и цветные металлы, электроэнергия, и, в.т.ч., часть перерабатываемой продукции и др.).

В отличие от объёмов субсидирования процентных ставок экспортного кредитования, объёмы наращивания СЭК прямо не зависят от ограниченности государственных средств, направляемых на эти цели. Разработки, представленные нами в исследовании, направлены на синергический по характеру прирост ёмкости рынка СЭК с привлечением в неё коммерческих неспециализированных страховщиков, для удержания кратко- и среднесрочных рисков СЭК на условиях сострахования и концентрации ресурсов ААСЭК – на более долгосрочных и сложных рисках СЭК.

Заметим, что объёмы кредитов, вовлекаемые в разряд частичного и полного субсидирования процентных ставок экспортного кредитования, будут намного меньше указанных объёмов СЭК, исходя из ограниченных возможностей государственного бюджета (не выше 80 млн. драмов). Вопрос увеличения объёмов льготного кредитования экспортеров решается в другой плоскости, а именно: во взаимовыгодном и активном сотрудничестве банков и кредитных организаций с ААСЭК. Ключ решения находится в том, что за счёт СЭК покрываются риски контрагентов экспортеров и, одновременно, кредитующих их банков.

В диссертации разработана эффективная схема хеджирования валютных рисков на основе производных финансовых инструментов – форвардных и опционных сделок, с определением горизонта хеджирования и удельного веса хеджирования для каждого периода. В основе предложенной матрицы хеджирования поставлены: а) программный стратификационный подход определения горизонта и удельного веса хеджирования для

каждого периода; б) критерии дискреционного подхода для принятия решений по форвардным или опционным сделкам.

При высокой неопределенности программы хеджирования использование опций может показать большую гибкость и определить вариант программы, при котором обменный курс одновременно движется в обоих направлениях – благоприятном и неблагоприятном. Оценка связанных с ним затрат эффективности форвардных и опционных контрактов показывает, что форвардные соглашения: а) не требуют наличных авансовых платежей, б) расчёт регулируемой оплаты погашения остается неизвестным. При покупке опциона требуемые для погашения оплаты средства известны и имеют определенную величину: оплата требуется заранее или в конце срока.

Анализ позиции доходности хеджирования приводит к заключению, что опционы, в отличие от форвардных контрактов, обеспечивают более значимый результат – особенно при хеджировании на длительный период времени и обеспечивают более длительный горизонт, и гибкость опционов становится более ценной. Это не означает, что форвардные контракты следует исключить, потому как они эффективны при краткосрочных сделках.

Роль государства в процессе развития электронного бизнеса и электронной коммерции должна заключаться в создании необходимой инфраструктуры, в частности, правового регулирования, информационного обеспечения, телекоммуникации, интернет безопасности и т.п.

Практика и степень использования электронной коммерции и электронного бизнеса в РА не может быть оценена удовлетворительной, что ослабляет их конкурентоспособность бизнеса и на внешних рынках. Развитие цифровой экономики по своей конструкции, имеет многоплановый характер и, вместе с этим, обеспечивает синергический эффект, ориентированный на: а) качественные и структурные изменения в экономике, б) повышение эффективности управления и конкурентоспособности бизнеса, в) расширение ограниченной ёмкости внутреннего рынка и увеличения экспортного потенциала в связи с глубоким проникновением на существующие рынки и возможности открытия новых.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Արտահանման խթանման 2016թ. Ծրագիրը, <http://armef.com/hy/news/meknabanutyun/artahanman-xtanman-2016-t.-cragiry/>
2. ԱՐԱՐԱՏԲԱՆԿ, Ակրեդիտիվի տրամադրման համար ներկայացվող անհրաժեշտ փաստաթղթերի ցանկ, [https://www.araratbank.am/upload/up_files/akreditiv2014.pdf*](https://www.araratbank.am/upload/up_files/akreditiv2014.pdf)
3. Բ. Թունյան, Հայաստանի արտահանումը, ներմուծումն ու արտաքին առևտրի ճեղքը՝ վերջին 10 տարիներին, <https://168.am/2018/03/14/920296.html>
4. Բացվել է Մեղրիի ազատ տնտեսական գոտին, <https://www.civilnet.am/news/2017/12/15/>
5. Բյուջետային ծրագրեր ՀՀ ՏԶՆՆ <http://mineconomy.am/media/2017/02/455.pdf> ՀՀ կառավարության 14.02. 2013 թ. N 166 - Ն Որոշում,
6. Թունյան Բ., Հայաստանի արտահանումը, ներմուծումն ու արտաքին առևտրի ճեղքը՝ վերջին 10 տարիներին, <https://168.am/2018/03/14/920296.html>
7. ՀԱՄԱՊԱՐՓԱԿ ԵՎ ԸՆԴԱՅՆՎԱԾ ԳՈՐԾԸՆԿԵՐՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱՁԱՅՆԱԳԻՐ ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ՝ ՄԻ ԿՈՂՄԻՑ ԵՎ ԵՎՐՈՊԱԿԱՆ ՄԻՈՒԹՅԱՆ ԵՎ ԱՏՈՄԱՅԻՆ ԷՆԵՐԳԻԱՅԻ ԵՎՐՈՊԱԿԱՆ ՀԱՄԱՅՆՔԻ ՈՒ ԴՐԱՆՑ ԱՆԴԱՍ ՊԵՏՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ՝ ՄՅՈՒՍ ԿՈՂՄԻՑ, ՄԻՋԵՎ http://www.mfa.am/u_files/file/CEPA.pdf
8. ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԾՐԱԳԻՐ Երևան-2016 Հոկտեմբեր. Հավելված ՀՀ կառավարության 2016 թվականի հոկտեմբերի 18-ի N 1060 - Ա որոշման, http://www.parliament.am/draft_docs5/K-1103.pdf
9. ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒԹՅԱՆ ԾՐԱԳԻՐ Երևան-2016 Հոկտեմբեր. Հավելված ՀՀ կառավարության 2016 թվականի հոկտեմբերի 18-ի N 1060 - Ա որոշման, http://www.parliament.am/draft_docs5/K-1103.pdf
10. Հայաստանի Հանրապետության վարչապետի 2016 թվականի հունվարի 16-ի N 5-Ա որոշման մեջ փոփոխություններ և լրացում կատարելու մասին, 10 մարտի 2016

թվականի N 133-Ա ՀՀ վարչապետի որոշում,
<http://www.mineconomy.am/uploads/20161103111837221.pdf>

11. Հայաստանի Հանրապետության վարչապետի 2016 թվականի հունվարի 16-ի N 5-Ա որոշման մեջ փոփոխություններ և լրացում կատարելու մասին, 10 մարտի 2016 թվականի N 133-Ա ՀՀ վարչապետի որոշում,
<http://www.mineconomy.am/uploads/20161103111837221.pdf>

12. Հաշվետվություն «ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՓՈՔԲ ԵՎ ՄԻՋԻՆ ՁԵՌՆԱՐԿԿԱՏԻՐՈՒԹՅԱՆ ԶԱՐԳԱՑՄԱՆ ԱԶԳԱՅԻՆ ԿԵՆՏՐՈՆ» ՀԻՄՆԱԴՐԱՄԻ ԿՈՂՄԻՑ 2017 ԹՎԱԿԱՆԻ ԸՆԹԱՑՔՈՒՄ ԿԱՏԱՐՎԱԾ ԱՇԽԱՏԱՆՔՆԵՐԻ ՎԵՐԱԲԵՐՅԱԼ Հայաստանի ՓՄՁ ԶԱԿ-ի Հաշվետվություններ
<https://www.smednc.am/files/pdfs/attachments/original/1b3e1a12f0.pdf>

13. ՀՀ կառավարության 12.02.2015 թ թիվ N 119-Ն
<http://www.arlis.am/DocumentView.aspx?docid=99566>

14. ՀՀ կառավարության 12.02.2015 թ թիվ N 119-Ն
<http://www.arlis.am/DocumentView.aspx?docid=99566>

15. ՀՀ կառավարության 14.02. 2013 թ. N 166 - Ն Որոշում,

16. ՀՀ կառավարության 19.12.2013թ թիվ 1414-N Որոշում,
<http://mineconomy.am/hy/66>

17. ՀՀ կառավարության 19.12.2013թ թիվ 1414-N Որոշում,
<http://mineconomy.am/hy/66>

18. ՀՀ կառավարության 24.12.2015թ. թիվ 1555-Ն Որոշում

19. ՀՀ կառավարության 29.12.2016թ. թիվ 1313-Ն Որոշում,
<http://mineconomy.am/media/2017/11/2699.pdf>

20. ՀՀ վարչապետի 13.01.16 «Արտահանմանն աջակցելու նպատակով արտահանման աջակցման խորհուրդ ստեղծելու, արտահանման աջակցման խորհրդի աշխատակարգը, աջակցություն ստանալու նպատակով Հայաստանի Հանրապետության ռեզիդենտ տնտեսվարող սուբյեկտների կողմից հայտերի ներկայացման և գնահատման, հայտերի հավանության արժանացման և

աջակցության տրամադրման ընթացակարգը, տեղական արտադրության ապրանքների արտահանման համար օժանդակություն ստանալու հայտի և արտահանման օժանդակություն ստանալու նպատակով ներկայացվող դիմումի ձևերը հաստատելու և 2016 թվականի ընթացքում արտահանման անմիջական աջակցության տրամադրման համար գերակա համարվող Հայաստանի Հանրապետության արտադրանքի տեսակների ցանկը հաստատելու մասին» N 5 - Ա որոշում, <http://www.mineconomy.am/uploads/5v.voroshum.pdf>

21. ՀՀ վարչապետի 13.01.16 N 5 - Ա որոշում, <http://www.mineconomy.am/uploads/5v.voroshum.pdf>

22. ՀՀ օրենքը «ԱՐԺԵԹՂԹԵՐԻ ՇՈՒԿԱՅԻ ՄԱՍԻՆ» ՀԱՅԱՍՏԱՆԻ ՀԱՆՐԱՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՕՐԵՆՔՈՒՄ ՓՈՓՈԽՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ ԵՎ ԼՐԱՑՈՒՄՆԵՐ ԿԱՏԱՐԵԼՈՒ ՄԱՍԻՆ», Նախագիծ, Կ-1085-06.10.2016-ՖՎ-010/0, <http://www.parliament.am/drafts.php?sel=showdraft&DraftID=8339&Reading=0>

23. Որոշում, Հայաստանի Հանրապետության արտահանման աջակցման խորհրդի, Քաղվացք, ՀՀ Վարչապետ Հովիկ Աբրահամյանի մոտ 2016 թվականի մարտի 9-ին կայացած Արտահանման աջակցման խորհրդի նիստի արձանագրությունից, <http://www.mineconomy.am/uploads/20162303160136300.pdf>

24. ՓՄՁ զարգացմանն ուղղված պետական քաղաքականությունը Հայաստանում http://www.smednc.am/am/content/sme_state_support/

25. About Euronext, www.euronext.com

26. About ITC, Mission and objectives, <http://www.intracen.org/>

27. Adverse effects are defined by Article V of ASCM. It is the complaining country that has to show that the subsidy has an adverse effect on its interests. Otherwise the subsidy is permitted. https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf

28. Agreement on Subsidies and Countervailing Measures https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf, The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) disciplines subsidies and countervailing measures in Articles III (8)(b): internal taxes), VI (countervailing measures) and XVI (domestic and export subsidies)

29. AGREEMENT ON SUBSIDIES AND COUNTERVAILING MEASURES, WTO, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf
30. Alfred Marshall, Principles of Economics (8th ed.) [1890], <https://eet.pixel-online.org/files/etranslation/original/Marshall,%20Principles%20of%20Economics.pdf>
31. Andrew B. Bernard and J. Bradford Jensen, Exporting and Productivity in the USA <http://faculty.tuck.dartmouth.edu/images/uploads/faculty/andrew-bernard/exprod.pdf>
32. Ann Harrison Andrés Rodríguez-Clare, Trade, Foreign Investment, and Industrial Policy for Developing Countries, (2009) <http://siteresources.worldbank.org/INTMACRO/Resources/HarrisonRodriguezClareIndustrialPolicyNBERWP.pdf>
33. ARRANGEMENT ON OFFICIALLY SUPPORTED EXPORT CREDITS 1 January 2018, OECD, [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2018\)1](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2018)1)
34. Arthur Cecil Pigou, The Economics of Welfare, The Online Library of Liberty, https://campus.fsu.edu/bbcswebdav/users/jcalhoun/Courses/History_of_Economic_Ideas/Readings/Pigou-The_Economic_of_Welfare.pdf
35. ASCM. Annex I of ASCM provides for an Illustrative list of 12 prohibited export subsidies, https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf
36. Azadmehr Kahram, THE COMPARATIVE ANALYSIS OF THE LINDER HYPOTHESIS: THE BILATERAL TRADE MODEL BETWEEN IRAN AND ITS TRADE PARTNERS, Thesis Doctor of Philosophy In Economics, p. 60-71 www.dspace.gipe.ac.in/xmlui/.../Kaharam-Chapter-03.pdf?...4...
37. Berne Union, <http://www.berneunion.org/>, ICISA , <http://www.icisa.org/>, List of Export Credit Insurance Agencies, <http://www.mercatrade.com/resources/list-of-export-credit-insurance-agencies>
38. Coface, International network, <http://www.coface.com>
39. Colin Combe, Introduction to E-business Management and strategy, <http://kolegijfama.eu/materialet/Biblioteka%20Elektronike/Introduction%20to%20e-Business%20Management%20and%20Strategy.pdf>

40. Commercial Interest Reference Rates (CIRRs) OECD: THE ARRANGEMENT FOR OFFICIALLY SUPPORTED EXPORT CREDITS. Paris, 04 September 2015, <http://www.oecd.org/tad/xcred/cirrs.pdf>

41. Credit Insurance in Europe Impact, Measurement and Policy Recommendations, Amparo San Jose Riestra, p. 18, <http://aei.pitt.edu/9563/2/9563.pdf>

42. Dana Griffin, What Is the Difference Between E-Business & E-Commerce? <http://smallbusiness.chron.com/difference-between-e-business-e-commerce-2639.html>

43. Dave Chaffey, E-BUSINESS AND E-COMMERCE MANAGEMENT STRATEGY, IMPLEMENTATION AND PRACTICE, Fourth Edition, Preface page 14, <https://geomart25.files.wordpress.com/2014/05/dave-chaffey-e-business-and-e-commerce-management-strategies-4th-ed-qwerty80.pdf>

44. David Ricardo, On the Principles of Political Economy and Taxation, Chapter 6, On Foreign Trade, <https://books.google.am/books?id=cUBKAAAAYAAJ&printsec=frontcover&hl=ru#v=onepage&q&f=false>

45. Den Reymer, 5 Стратегий построения Бизнес Экосистем, <http://denreymer.com/tag/digital-business>

46. Doing Business 2016 Measuring Regulatory Quality and Efficiency, <http://www.doingbusiness.org/~/media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>

47. Efraim Turban, David King Jae Kyu Lee, Ting-Peng Liang Deborrah C. Turban,

48. EGAP, Обзор продуктов, <http://www.egap.cz/pojistne-produkty/index-ru.php>

49. Electronic Commerce, A Managerial and Social Networks Perspective, Eighth Edition, page 633, <http://ocw.up.edu.ps/A9.pdf>

50. Elhanan Helpman, Understanding Global Trade http://www.danangtimes.vn/Portals/0/Docs/2061592-50_UNDERSTANDING%20GLOBAL%20TRADE.pdf

51. EU mulls abolishment of "non-market economy" list <http://www.globaltimes.cn/content/995864.shtml>,

52. Euler Hermes, Group structure, <http://www.eulerhermes.com>

53. Exim Bank of the USA. ABOUT CIRR RATES, Construction of the CIRR
<http://www.exim.gov/tools-for-exporters/commercial-interest-reference-rates/about-cirr-rates>
54. Foreign exchange risk management, JPMorgan Chase Bank,
<https://www.chase.com/content/dam/chasecom/en/commercial-bank/documents/foreign-exchange-risk-management.pdf>
55. Francis Cherulimam, International Economics,
<https://books.google.am/books?id=ez4K95ajkNcC&pg=PA203&lpg=PA203&dq=%E2%80%A2%27>
56. Galina An, Murat F. Iyigun The Export Skill Content, Learning By Exporting and Economic Growth, (2003), <https://www.colorado.edu/economics/papers/WPs-03/wp03-20/wp03-20.pdf>
57. Globalization for Development: the international trade perspective, UNCTAD,
http://unctad.org/en/docs/ditc20071_en.pdf
58. Gottfried Von Haberler, The Theory of International Trade,
https://archive.org/stream/in.ernet.dli.2015.264355/2015.264355.The-Theory_djvu.txt
59. HECKSCHER–OHLIN TRADE THEORY,
<https://pdfs.semanticscholar.org/c17f/6387cf84a14def54d80047022a954f084f73.pdf>
60. How Credit Insurance Works? Euler Hermes, <http://www.eulerhermes.com/credit-insurance/expertise/Pages/how-does-it-work.aspx>
- <http://www.exim.gov/tools-for-exporters/commercial-interest-reference-rates/about-cirr-rates>
61. J. Peter Neary, The Stolper- Samuelson Theorem, Prepared for Encyclopedia of World Trade Since 1450, ed. J.J. McCusker et al., New York: Macmillan Reference,
<http://users.ox.ac.uk/~econ0211/papers/pdf/stolpers.pdf>
62. James M. Buchanan, Volume 4, Public Finance in Democratic Process Fiscal Institutions and Individual Choice, http://files.libertyfund.org/files/1073/0102.04_LFeBk.pdf,
 Volume 8 Democracy in Deficit The Political Legacy of Lord Keynes,
http://files.libertyfund.org/files/1097/0102.08_LFeBk.pdf
63. Joachim Wagner, Exports and Productivity: A survey of the evidence from firm level data, <https://ageconsearch.umn.edu/bitstream/26308/1/dp050319.pdf>
64. John Stuart Mill, Principles of Political Economy, Chapter XVIII, Of International Values, <http://www.econlib.org/library/Mill/mlP47.html>

65. Keith E. Maskus, University of Colorado at Boulder Tsunehiro Otsuki, Osaka University John S. Wilson, World Bank. The Cost of Compliance with Product Standards for Firms in Developing Countries: An Econometric Study, p. 23, <http://documents.worldbank.org/curated/en/441521468330948472/pdf/wps3590.pdf>
66. Kenneth C. Laudon, Carol Guercio Traver, E-commerce 2015, business. technology. society., eleventh edition, <https://drive.google.com/file/d/0ByL8IO2RG9cVSk9ITU9NZE54Mm8/view>
67. Manuela Sarmiento, Internet and new economy: E-Commerce for the Service Industry, <http://www.ic2.utexas.edu/ictpi/mirror/curitiba2000/papers/S18P03.PDF>
68. Marc Bacchetta. RELEASING EXPORT CONSTRAINTS: THE ROLE OF GOVERNMENTS <file:///C:/Users/Admin/Downloads/Bachetta18DB37.pdf>
69. Marianna Belloc, Michele Di Maio, Survey of the literature on successful strategies and practices for export promotion by developing countries June, International Growth Centre, 2011, <https://www.theigc.org/wp-content/uploads/2011/06/Belloc-Di-Maio-2011-Working-Paper.pdf>
70. Mark J. Melitz, The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity, https://scholar.harvard.edu/files/melitz/files/aggprod_ecma.pdf
71. Members and Observers, WTO, https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm
72. Paul R. Krugman, Maurice Obstfeld, International Economics Theory and Policy, Sixth Edition, http://course.sdu.edu.cn/G2S/eWebEditor/uploadfile/20120417191243_590081573385.pdf
73. Raymond Vernon, INTERNATIONAL INVESTMENT AND INTERNATIONAL TRADE IN THE PRODUCT CYCLE <http://www.sba.muohio.edu/dunlevja/Course%20Links/EC441/Vernon.pdf>
74. Regional trade agreements, WTO site, https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm
75. Republic of Armenia, Accumulation, Competition, and Connectivity, World Bank, Report No. 76827-AM, April 2013, http://www-s.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2013/07/26/000356161_20130726120252/Rendered/PDF/768270ESW0P1270ox379788B00PUBLIC000.pdf

76. Ricardo Hausmann and Dani Rodrik, ECONOMIC DEVELOPMENT AS SELF-DISCOVERY,

<https://pdfs.semanticscholar.org/a5ae/c146f1ceddad23f0f5b91d374cc76536fe21.pdf>

77. Ricardo Hausmann, Bailey Klinger, The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage, (2007),

<https://www.hks.harvard.edu/sites/default/files/centers/cid/files/publications/faculty-working-papers/146.pdf>

78. Richard G. Lipsey, The Teory of Custom Unions: Trade Diversion and Welfare, http://www.development.wne.uw.edu.pl/uploads/Courses/lipsey_CU_1957.pdf

79. Rodgers, J. A., Yen, D. C. & Chou, D. C., Developing e-business: a strategic approach (2002) <http://repository.binus.ac.id/2009-1/content/M0204/M020481334.pdf>

80. Sanna-Randaccio Lecture 13, The Stolper Stolper-Samuelson Samuelson and Rybczynski Rybczynski theorems theorems, <http://www.dis.uniroma1.it/~fsr/LEZ1315.pdf>

81. Stuart S. Rosenthal, William C. Strange, Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies, <http://siteresources.worldbank.org/INTLED/Resources/339650-1105473440091/WillAndStuart.pdf>

82. Study on short-term trade finance and credit insurance in the European Union, February 2012, Prepared by International Financial Consulting Ltd. for the European Commission, page 15,

http://ec.europa.eu/competition/state_aid/studies_reports/study_short_term_finance_2012_en.pdf

83. THE ARRANGEMENT FOR OFFICIALLY SUPPORTED EXPORT CREDITS, OECD, <http://www.oecd.org/tad/xcred/cirrs.pdf>

84. The Digital Advantage: How digital leaders outperform their peers in every industry, Transform to the power of digital, Capgemini Consulting, page 17,

https://www.capgemini.com/resource-file-access/resource/pdf/The_Digital_Advantage__How_Digital_Leaders_Outperform_their_Peers_in_Every_Industry.pdf

85. The History of Atradius, <http://global.atradius.com/>

86. The United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP) <http://www.unescap.org/>

87. The URDG 458 are the Uniform Rules for Demand Guarantees, http://www.tepbusiness.ir/download/payment/URDG_458.pdf
88. Trade Finance Infrastructure Development Handbook for Economies in Transition, UNCTAD/ WTO, New York, 2005, http://siteresources.worldbank.org/ITC_Trade_Finance_Infrastructure_Dbpt_Handbook.pdf
89. Trade Finance Institutions for Trade and Small and Medium Size Enterprises Development in South Caucasus and Central Asia, by Yann Duval and Urmi Sengupta, p.7, http://www.unescap.org/tid/projects/tfarm03_inst.pdf
90. United Nations Convention on Independent Guarantees and Stand-by Letters of Credit, 1995, http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/payments/1995Convention_guarantees_credit.html
91. Viner, Jacob. 1950. The Customs Union Issue. New York: Carnegie Endowment for International Peace. https://www.researchgate.net/publication/274871960_The_Customs_Union_Issue_By_Jacob_Viner_New_York_Carnegie_Endowment_for_International_Peace_1950_Pp_viii_221_250
92. W. Leontief, "Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Re-Examined," Proceedings of the American Philosophical Society 97 (1953), pp. 331-349, <https://www.scribd.com/document/304404527/Domestic-Production-and-Foreign-Trade-The-American-Capital-Position-Re-Examined>
93. World Integrated Trade Solution, E-Trade Indicators, <http://wits.worldbank.org/analyticaldata/e-trade/country/LUX>
94. WTO World Trade Report 2007, https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report07_e.pdf
95. Внешняя и взаимная торговля товарами Евразийского экономического союза, ЕЭК http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/time_series/Pages/default.aspx
96. Агентство страхования экспорта Армении утвердило рабочую программу на 2017-2019гг, http://www.finport.am/full_news.php?id=28218, 31.01.2017А. В. Карян, Ц. М. Макарян, Институты предоставления государственной финансовой поддержки в целях стимулирования экспорта в РА, Вестник РА, 2015г. N 3, стр. 112-121

97. Адам Смит, "Исследование о природе и причинах богатства народов", http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/smit_1.pdf
98. Альфред Маршалл, Принципы экономической науки, http://www.gumfak.ru/econom_html/marshall/content.shtml
99. Банковское право, Форфейтинг, Studme. org, https://studme.org/75485/bankovskoe_delo/forfeiting
100. Блок «Елк» представил проект заявления Национального Собрания о начале процесса выхода Армении из ЕАЭС, <http://www.aravot-ru.am/2017/09/10/250358/>
101. В ЕАЭС стартует единый рынок лекарственных средств, <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/5-05-2017.aspx>
102. Г. Ю. Федотова, Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности, Учебник, Раздел 2, <https://studfiles.net/preview/6062522/>
103. Годовая финансовая отчетность АСЭА за 2016г, отчетность "О финансовых результатах" 2016, http://eia.am/images/Hraprakvox_4Q-2016_-final.pdf
104. Готфрид Хаберлер, Деньги и экономический цикл, <http://www.pu21.info/read/Gotfird%20Haberler.doc>
105. Д. Степанян, Плюсы и минусы армяно-российского союзничества, <http://www.aravot-ru.am/2017/02/23/235230/>
106. Давид Рикардо, "Начала политической экономии и налогового обложения" <http://www.tajfan.com/wp-content/uploads/2015/03B4..pdf>
107. Два года Армении в ЕАЭС: позитива больше, <https://www.ritmeurasia.org/news--2017-01-16--dva-goda-armenii-v-eaes-pozitiva-bolshe-27852>
108. Джеймс Мид, Теория таможенных союзов (Meade James, The theory of customs unions, selections), http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-45_Meade.pdf
109. Джон Мейнард Кейнс, Общая теория занятости, процента и денег, <http://socioline.ru/files/5/316/keyns.pdf>
110. Директива MiFID (и MiFID 2) — что это и как работает, <https://iambinarytrader.ru/chto-takoe-mifid-i-mifid-2-0/>,
111. Директива о рынках финансовых инструментов MiFID, <https://www.ablv.com/ru/legal/MiFID>

112. Договор о зоне свободной торговли (Подписан в г. Санкт-Петербурге 18.10.2011), http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_121497/
113. Договор о Евразийском экономическом союзе, раздел III. Условия и механизм применения тарифных квот, (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 08.05.2015) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.08.2017)
114. Дуглас Норт, “Институты, институциональные изменения и функционирование экономики”, <http://cee-moscow.com/doc/izd/North.pdf>
115. ЕЭК, Статистика внешней и взаимной торговли товарами, http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/Pages/default.asp
116. Европарламент одобрил соглашение о свободной торговле между ЕС и Канадой, <http://ru.euronews.com/2017/02/15/ceta-deal-push-alert>
117. Евросоюз обсуждает возможность предоставления Китаю статуса страны с рыночной экономикой <https://www.ictsd.org/bridges-news/>
118. Ежедневные спот ставки ЕЦБ, www.ecb.int/stats/money/yc/html/index.en.html, under Statistical Data Warehouse (<http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=3570581>)
119. Жан-Батист Сэй, Трактат по политической экономии, <http://udik.com.ua/books/book-1310/>
120. Закон РА «О страховании и страховой деятельности», www.cba.am
121. Зона Свободной Торговли СНГ. Досье [Электронный ресурс]: Информационное агентство России ТАСС. – URL : <http://tass.ru/info/2534020> (дата обращения: 19.10.2016).
122. Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Минэкономики РФ, http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/economic_organization/russiaun/unconfd/
123. Крах Транстихоокеанского партнёрства: к чему приведёт выход Соединённых Штатов из ТТП, <https://russian.rt.com/world/article/352693-vyhod-ssha-iz-ttp>
124. Кредитование, ЗАО «Инвестиции МСП», <http://smeinvest.am/ru-crediting.html>
125. Логинова А. С. таможенные платежи: Учебное пособие. — СПб.: Троицкий мост, 2016, стр 9, [https://www.hse.ru/data/2015/10/13/1077488539/Логинова_макет%20\(3\).pdf](https://www.hse.ru/data/2015/10/13/1077488539/Логинова_макет%20(3).pdf)
126. Майкл Познер, МЕЖДУНАРОДНАЯ ТОРГОВЛЯ И ИЗМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ, http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-27_Posner.pdf

127. Майкл Портер, Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран, <https://pda.litres.ru/maykl-porter/mezhdunarodnaya-konkurenciya-konkurentnye-preimuschestva-stran/chitat-onlayn/>

128. Международная конвенция о Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (Брюссель, 14 июня 1983 г.) (с изменениями и дополнениями), <http://base.garant.ru/703277/#friends>

129. Методы государственного регулирования ВЭД Тарифное и нетарифное регулирование, ВЭД https://uchebnikonline.com/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_pidpriyemstva_-_shkurupiy_ov/metodi_derzhavnogo_regulyuvannya_zed_tarifne_netarifne_regulyuvannya_zed.htm

130. Милтон Фридмен. "Количественная теория денег", <http://klex.ru/332>

131. Н. Бадалян, А. Шахназарян: Двойное увеличение страхового портфеля СЗАО ЭСАА уже в конце 2018 г. вполне достижимо, http://finport.am/full_news.php?id=31286&lang=2

132. Национальная статистическая служба РА, 4.1. Экспорт и импорт товаров, http://www.armstat.am/file/article/sv_12_17r_411.pdf

133. Национальная статистическая служба РА, Статистические показатели, Динамические ряды, <http://www.armstat.am/ru/?nid=12&id=01510>

134. О стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики 2011г. Протокольное постановление правительства РА от 15 декабря 2011г. за номером 49

135. Об утверждении Программы “Национальная экспортная стратегия”, Постановление Правительства Республики Казахстан от 26 августа 2017 г. № 511, https://tengrinews.kz/zakon/pravitelstvo_respubliki_kazahstan_premier_ministr_rk/hozyaystvennaya_deyatelnost/id-P1700000511/

136. Объемы экспортных поставок Республики Армения в государства – члены ЕАЭС за 2017 г., ЕЭК, http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Pages/2017/12.aspx, http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Documents/2017/12/I201712_8_1.pdf

137. Основные новшества ТК ЕАЭС, Пресс-служба ЕЭК,
<http://www.tks.ru/reviews/2017/12/27/05>

138. П. Самуэльсон, Экономика,
<https://drive.google.com/file/d/0B6xhkmsz1gLLdTbaRnFSbUYtWEE/view>

139. Подведены итоги первых двух лет членства Армении в ЕАЭС, ЕЭК 6. 07. 2017,
http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news/Pages/06_07_2017.aspx

140. Постановление попечительского совета Фонда развития Армении «Об утверждении положения от 18 августа 2015г. за номером N1 Л «О частичном субсидировании процентных ставок кредитов предприятий в сфере экспортно-ориентированной перерабатывающей промышленности, а также предприятий выпускающих продукцию для нужд оборонной и национальной безопасности и об утрате силы положения попечительного совета Фонда промышленного развития от 22 марта 2013 г. за номером И N9-Л» (на армянском языке)

141. Постановление правительства РА от 17 октября 2013 г. за номером 1129-А «Об основании компании закрытого акционерного общества по страхованию экспорта»

142. Постановление правительства РА от 18 декабря 2014г. за номером 1523 – N «О реорганизации путем слияния фондов Промышленного развития и Национальной конкурентоспособности и создании Армянского фонда развития, о ликвидации ЗАО Армянского агентства развития»

143. Постановление совета Центрального банка РА 3.02 «Величина, формирование, расчет основных экономических нормативов и критерии для установления незапрещенных перестраховщиков», www.cba.am

144. Программа реализации государственной поддержки стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики», утверждена постановлением правительства РА от 14-го февраля 2013г., за номером N 166 -Н (на армянском языке)

145. Протокольное постановление правительства РА от 15 декабря 2011г. за номером 49 «О стратегии экспортно-ориентированной промышленной политики»

146. Протокольным постановлением правительства РА № 47 от 22 ноября 2012 г. утверждён перечень мероприятий по созданию в Армении организации страхования экспортного финансирования.

147. С. А. Бартенев, История экономических учений, 3.2.«Богатство Англии - во внешней торговле», <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook845/01/part-005.htm#i95>

148. Соглашение о правилах лицензирования в сфере внешней торговли товарами, Евразийская экономическая комиссия, http://tsouz.ru/MGS/MGS_23/Pages/Reshenie_11_Prilozenie_2.aspx

149. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам, ВТО, www.government-nnov.ru/?id=118437

150. Статистический комитет РА, Экспорт, импорт товаров, млн. долларов США, Динамические ряды, <http://www.armstat.am/ru/?nid=12&id=10003>

151. Стратегия экспортно - ориентированной промышленной политики Республики Армения, приложение постановления правительства РА от 15.12.2011г. за N 49 (на армянском языке).

152. СЭЗ "Мегри" открылась в Армении, 15.12.2017 http://arka.am/ru/news/economy/sez_megri_otkrylas_v_armenii/

153. Таможенная служба РА, Статистика экспорта за 2007г., 2008 г., 2009г., 2010 г., 2011 г., 2012 г., 2013 г., 2014 г., 2015 г., 2016г., <http://www.customs.am/>

154. Таможенная служба РА, Статистика импорта за 2007г., 2008 г., 2009г., 2010 г., 2011 г., 2012 г., 2013 г., 2014 г., 2015 г., 2016г.,, <http://www.customs.am/>

155. Тезисы доклада к заседанию Ученого совета ИМЭМО РАН 31 января 2017 г. К итогам 11-й Министерской конференции ВТО в Буэнос-Айресе в декабре 2017 г <https://www.imemo.ru/files/File/ru/sc/2018/31012018-TEZ-001.pdf>

156. Центральный банк РА, законодательство по ценным бумагам, "О секюризации и обеспеченных активами ценных бумагах", "Об обеспеченных ипотечных облигациях", www.cba.am

157. Центральный банк РА, Финансовые рынки, <https://www.cba.am>

158. Шкурупий О. В. "Внешнеэкономическая деятельность предприятия", https://uchebnikionline.com/ekonomika/zovnishnoekonomichna_diyalnist_pidpriyemstva_-_shkurupiy_ov/metodi_derzhavnogo_regulyuvannya_zed_tarifne_netarifne_regulyuvannya_zed.htm

159. Экспортное страховое агентство Армении СЗАО, Услуги финансовым организациям, Экспортерам, <http://www.eia.am/ru/>