

УДК 339.54

<http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-10-970-984>

Несырьевой экспорт развитых и развивающихся стран: основные способы поддержки и сложности современного этапа

Игорь Алексеевич Яковлев¹, Людмила Сергеевна Кабир²✉, Вячеслав Витальевич Барашенков³

^{1, 2, 3} Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации, Москва, Россия

¹ iyakovlev@nifi.ru, <https://orcid.org/0000-0002-6820-4689>

² lkabir@nifi.ru, <https://orcid.org/0000-0002-0665-8992>

³ bvv@nifi.ru, <https://orcid.org/0000-0001-6016-702X>

Аннотация

Цель. Сформировать объективное представление о факторах, влияющих на систему поддержки несырьевого экспорта и обеспечивающих обоснованность принимаемых решений.

Задачи. Обобщить основные способы поддержки несырьевого экспорта развитых и развивающихся стран; проанализировать изменения в международном регулировании экспортной деятельности, связанные с формированием национальных систем поддержки товаропроизводителей; систематизировать основные возможности поддержки экспортных кредитов.

Методология. Авторами проанализирована практика деятельности экспортных кредитных агентств различных стран в контексте возможностей, предоставляемых участникам внешней торговли; выделены проблемные зоны, характерные для современного этапа развития торговых отношений; обращено внимание на формирующиеся зоны противоречия в области поддержки странами национального несырьевого экспорта.

Результаты. Показано, что участники Договоренности об официально поддерживаемых экспортных кредитах (ОЭСР) действуют в крайне агрессивной, но все более неуправляемой среде. Для обеспечения экспортных контрактов и отечественная промышленность, и экспортные кредитные агентства стран — членов ОЭСР должны повышать конкурентоспособность, соблюдая правила торговой системы. В противном случае они рискуют внести вклад в нарушение равных условий игры и препятствовать устойчивому развитию.

Выводы. Участники Договоренности ОЭСР оказываются перед трудным тактическим выбором: либо занять сильную позицию в поддержку конкуренции внутри страны, а также в рамках международных организаций (ВТО, ОЭСР), либо разрабатывать собственные программы экспортного кредитования, не связанные с Договоренностью ОЭСР. Первый вариант, хотя и предпочтителен в целях обеспечения экономической эффективности, долгосрочной конкурентоспособности и устойчивого развития, но может привести к снижению роли экспортных кредитных агентств.

Ключевые слова: экспортная политика, экспортная стратегия, экспортная деятельность, регулирование экспорта, несырьевой экспорт, поддержка странами национального несырьевого экспорта, ВТО, ОЭСР

Для цитирования: Яковлев И. А., Кабир Л. С., Барашенков В. В. Несырьевой экспорт развитых и развивающихся стран: основные способы поддержки и сложности современного этапа // *Экономика и управление*. 2022. Т. 28. № 10. С. 970–984. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-10-970-984>

© Яковлев И. А., Кабир Л. С., Барашенков В. В., 2022

Non-resource exports of developed and developing countries: Major support measures and challenges of the current stage

Igor A. Yakovlev¹, Liudmila S. Kabir²✉, Viacheslav V. Barashenkov³

^{1, 2, 3} *Financial Research Institute of the Ministry of Finance of Russian Federation, Moscow, Russia*

¹ *iyakovlev@nifi.ru, <https://orcid.org/0000-0002-6820-4689>*

² *lkabir@nifi.ru, <https://orcid.org/0000-0002-0665-8992>*

³ *bvv@nifi.ru, <https://orcid.org/0000-0001-6016-702X>*

Abstract

Aim. The presented study aims to form an objective idea of factors affecting the system of support for non-resource exports and ensuring the validity of decisions.

Tasks. The authors summarize the main ways of supporting non-resource exports of developed and developing countries; analyze changes in the international regulation of export activities associated with the formation of national support systems for commodity producers; systematize major opportunities for supporting export credits.

Methods. This study analyzes the practices of export credit agencies in various countries in the context of opportunities provided to foreign trade participants; identifies problem areas typical for the current stage of development of trade relations; draws attention to emerging contradictions in the field of support for national non-resources exports by countries.

Results. It is shown that the participants of the Arrangement on Officially Supported Export Credits (OECD) operate in an extremely aggressive, yet increasingly unmanageable environment. To secure export contracts, both the domestic industry and the export credit agencies of the OECD member countries should enhance competitiveness by following the rules of the trading system. Otherwise, they risk upsetting the balance on the playing field and hinder sustainable development.

Conclusions. The participants of the OECD Arrangement face a difficult tactical choice: either to take a strong position in support of competition both within the country and within international organizations (WTO, OECD), or to develop their own export credit programs that are not related to the OECD Arrangement. The first option, although preferable in terms of ensuring economic efficiency, long-term competitiveness, and sustainable development, may lead to a reduced role of export credit agencies.

Keywords: *export policy, export strategy, export activity, export regulation, non-resource exports, support for national non-resource exports by countries, WTO, OECD*

For citation: Yakovlev I.A., Kabir L.S., Barashenkov V.V. Non-resource exports of developed and developing countries: Major support measures and challenges of the current stage // *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2022;28(10):970-984. (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2022-10-970-984>

Введение

Экспортная политика стран и компаний находится в постоянном изменении. Целый ряд причин их объясняет. Во-первых, это — неизбежный процесс развития экономических отношений, трансформация которых порождает изменение экспортной деятельности хозяйствующих субъектов и требует совершенствования регулирования экспорта со стороны национальных правительств.

Кроме обусловленных природой развития экономических отношений, существует еще одна причина, оказывающая существенное влияние на экспортную стратегию стран и компаний в последние три года. Речь

идет о пандемии коронавирусной инфекции COVID-19, остановившей хозяйственную деятельность на несколько месяцев в 2020 г. и прервавшей цепи поставок, движение товаров между странами и континентами. Этот фактор воздействия еще не преодолен. Но сегодня формируется новый, не менее мощный фактор влияния на экспортную политику стран и компаний: санкционная политика западных стран против России. Вводимые недружественными странами санкции не только требуют от нашего государства разработки инструментов противодействия и нейтрализации, но и влияют на общую экономическую ситуацию в мире. Безусловно, это отражается и на хозяйствен-

ных связях, существующих между странами, и на потоках товаров между ними, и на стратегиях удержания экспортных рынков.

В связи с этим анализ трансформаций, произошедших и происходящих в сфере поддержки странами национального сырьевого экспорта, с учетом действующих международных соглашений и влияния пандемии COVID-19 на международные торговые отношения, позволит лучше понять ситуацию, в которой находится в настоящее время Россия, и специфику, которую она приобрела на момент запуска санкционного механизма. Наличие этих знаний позволит сформировать объективную картину факторов, влияющих на систему поддержки сырьевого экспорта и обеспечит обоснованность принимаемых решений.

Общая ситуация в сфере поддержки сырьевого экспорта развитых и развивающихся стран. Специализированные институты развитых и развивающихся стран выполняют широкий спектр функций, способствующих продвижению экспорта, включая предоставление информации, консультаций и услуг по содействию экспорту, финансированию разработки технико-экономических обоснований; финансированию и страхованию торговых сделок, проведению программ межправительственной помощи развитию.

Агрессивная конкуренция в сфере официальной поддержки экспортных кредитов в мире привела к росту активности, которая находится за пределами основных инструментов, регулирующих конкуренцию и устойчивое развитие в области финансирования экспорта — Договоренности ОЭСР об официально поддерживаемых экспортных кредитах (*OECD Arrangement on Official Export Credits*, далее — Договоренность ОЭСР, ДОЭК) [1] и Рекомендации ОЭСР Совета по общим подходам к официально поддерживаемым экспортным кредитам, экологической и социальной экспертизе (*OECD Recommendation of the Council on Common Approaches for Officially Supported Export Credits and Environmental and Social Due Diligence*, далее — Общие подходы ОЭСР) [2]. По умолчанию Соглашение Всемирной торговой организации (ВТО) о субсидиях и компенсационных мерах (*World Trade Organization's Agreement on Subsidies and Countervailing Duties*, далее — ССКМ) [3] становится основным правовым сдерживающим фактором, несмотря на его слабость: оно не охватывает торговлю услугами,

аспекты устойчивого развития и официальной поддержки экспортных кредитов. Тем не менее регулирование остается относительно слабым из-за очевидного нежелания членов ВТО оспаривать эти меры в судебных инстанциях.

Текущее замедление роста мирового экспорта в сочетании с ростом разрозненных программ поддержки экспортных кредитов представляет стратегическую дилемму для участников Договоренности ОЭСР. Они оказываются перед трудным выбором между тем, чтобы занять сильную позицию в поддержке конкуренции внутри страны, и разработкой собственных программ поддержки экспортных кредитов, не связанных с договоренностями ОЭСР. Первый вариант более предпочтителен с точки зрения экономической эффективности и долгосрочной конкурентоспособности, хотя это может привести к возможному снижению роли экспортных кредитных агентств (далее — ЭКА) стран, выбравших этот вариант.

Проявляется коллективный интерес в предотвращении финансируемой правительствами разных стран неофициальной конкуренции субсидий по условиям экспортных кредитов с негативными экономическими, политическими, социальными и экологическими последствиями. Это требует активизации сотрудничества между правительствами стран ЭКА в рамках международных организаций, в частности ВТО и ОЭСР. В качестве обобщающей характеристики ЭКА в современном мире можно дать следующее определение. ЭКА — это финансируемый государством и принадлежащий полностью или частично государству банк со статусом независимого юридического лица, реализующий государственную политику в области внешней торговли, инвестиций и международного экономического сотрудничества.

В мире существует более 110 национальных ЭКА [4], конкурирующих на международном уровне за продвижение своих отечественных экспортеров в условиях ковидной и постковидной глобальной стагнации мировой торговли. Совокупный объем официальной экспортной кредитной поддержки в среднесрочной и долгосрочной перспективе, связанной с торговлей, в 2020 г. составил более 211 млрд долл. США [5]. При таком масштабе деятельности ЭКА, стремящихся продвигать своих отечественных экспортеров за рубежом с помощью экспортных кредитов, существует реальный риск нагне-

тания гонки экспортных кредитов. Экспортеры конкурируют в ней на основе предоставления наиболее благоприятных условий финансирования со стороны правительств их поддерживающих, а не в зависимости от цены или качества товаров или услуг. Условия поддержки, которую иностранный покупатель может получить от ЭКА, становятся все более важными факторами при выборе среди различных поставщиков-экспортеров.

В предыдущие десятилетия на Западе началось обсуждение потенциальных экономических искажений, связанных с политикой протекционизма — с государственными субсидиями, в том числе осуществляемыми с целью финансирования экспорта. В результате разработан целый ряд правовых норм о субсидиях. На многостороннем уровне ССКМ¹ обеспечивает обязательную основу для контроля экспортных субсидий. В соответствии с этим соглашением поддержка экспортных кредитов считается субсидией, если условия кредитования не соответствуют коммерческим предложениям на свободном рынке. На уровне «Клуба» таких стран, как ОЭСР, ССКМ является специализированным инструментом, регулирующим деятельность ЭКА. Договоренность ОЭСР направлена на создание равных условий для ее участников. Цель ДОЭК состоит в том, чтобы поощрять честную конкуренцию между товарами и услугами экспортеров, не зависящую от поддержки со стороны их правительств.

Через ЭКА правительства могут предложить поддержку экспортным операциям, которые частный сектор не может предоставить либо из-за отсутствия доступа к необходимым ресурсам, либо из-за отсутствия на рынке частного капитала достаточной информации для адекватной оценки рисков сделки. Кроме того, правительства имеют лучшие возможности, по сравнению с частным сектором экономики, доступа к необходимой информации для оценки рисков коммерческих сделок². Договоренность ОЭСР

¹ Подробнее о роли ССКМ в формировании рамок субсидирования с использованием официальной финансовой поддержки экспорта, механизме ДОЭК, а также составе стран, поддержавших эти договоренности см.: [6, с. 93–107].

² Подробнее о причинах, обусловивших формирование системы официальной поддержки экспорта, основных этапах ее формирования, организационно-правовых формах деятельности по официальной поддержке экспорта и новых концепциях деятельности ЭКА см.: [6, с. 22–40; 48–56].

служит наиболее специализированным правовым инструментом для контроля официальной поддержки экспортных кредитов. ДОЭК предусматриваются существенные условия, требующие, чтобы формы официальной поддержки экспортных кредитов подлежали условиям о погашении. Такая поддержка может принимать форму «официальной финансовой поддержки» в двух вариантах: прямых кредитов иностранным покупателям; рефинансирования или поддержки процентных ставок.

Форма «чистой поддержки покрытия» может иметь варианты страхования экспортных кредитов или гарантийного покрытия кредитов, предоставляемых частными финансовыми учреждениями. Участники Договоренности ОЭСР, предлагающие официальную финансовую поддержку для займов с фиксированной ставкой через прямые кредиты или механизмы поддержки процентных ставок, должны применять соответствующие коммерческие процентные ставки. Базовая процентная ставка — *Commercial Interest Reference Rate* (далее — *CIRR*) используется в качестве минимальной. Участники ДОЭК также обязаны взимать премию с клиентов для покрытия риска невыплаты экспортных кредитов, которая основана на анализе рисков (включая страновые риски) и достаточна для покрытия долгосрочных операционных расходов и убытков.

Договоренность ОЭСР и Общие подходы ОЭСР представляют собой инструменты «мягкого права», которые не создают права и обязанности, подлежащие принудительному исполнению. Тем не менее, несмотря на такой необязательный характер, подход «мягкого права» до сих пор играл позитивную роль в международных переговорах между различными сторонами, стремящимися решить сложные вопросы поддержки трансграничных экспортных кредитов, которые ставят под сомнение суверенитет ряда стран.

Договоренность ОЭСР была рациональным выбором для правительств, но до тех пор, пока выгоды от предотвращения нарушений превышали затраты, связанные с ожидаемыми потерями от любых нарушений. ДОЭК оказалась наиболее разумным вариантом в области, где существовала неопределенность в отношении целесообразности жестких правил в деятельности по экспортному кредитованию из-за неизвестных обстоятельств с возможными рисками, кото-

рые могли произойти в будущем; дало правительствам и промышленности основных стран ЭКА необходимые знания и уверенность в том, что конкуренция действительно основана на качестве продукции и услуг. Более того, благодаря интеграции ССКМ в правила ВТО посредством косвенного упоминания, тем ЭКА, которые следовали условиям Соглашения, предоставлено освобождение от общего запрета ВТО на экспортные субсидии.

Однако смысл участия в договоренностях ОЭСР изменяется. Организация все больше страдает от ограниченного количества участвующих стран¹. Новые активные участники экспортного финансирования, такие как страны БРИКС (Китай, Индия, Бразилия, Россия) и отдельно Турция, не являются членами Договоренности ОЭСР, а следовательно, не обязаны соблюдать такие руководящие принципы. Более того, хотя ДОЭК предоставляет его участникам некоторые гибкие возможности для принятия более конкурентоспособных программ, появились новые способы поддержки экспортных кредитов, используемых его участниками. Таким образом, влияние Договоренности ОЭСР на мировые ЭКА сокращается в относительном выражении, как географически, так и в объеме суммарных сделок, как раз в то время, когда правительства все чаще стремятся стимулировать внутренний рост за счет экспорта [7]. Эволюция рынка поддержки экспортных кредитов влияет на позицию стран — участников ДОЭК через обеспечение их внутренней конкурентоспособности, а также их соответствие международным обязательствам.

Внешняя конкурентоспособность развитых стран — участников Договоренности ОЭСР. Участники ДОЭК конкурируют за поддержку деятельности своих экспортеров за рубежом в экспортном кредитовании, которое претерпевает фундаментальные изменения. Традиционно государственные ЭКА воспринимались как кредиторы последней инстанции, действующие только в случае сбоев рынка, вызванного нехваткой ресурсов или коммерческим аппетитом в частном финансовом секторе.

¹ По данным ОЭСР, членами договоренностей являются 20 стран. Полный список стран см.: List of OECD Member countries — Ratification of the Convention on the OECD // OECD. URL: <https://www.oecd.org/about/document/ratification-oecd-convention.htm> (дата обращения: 18.09.2022).

Действительно, поскольку открытые финансовые рынки стали более сильными в 1990-х гг., считалось, что роль и значение ЭКА соразмерно уменьшится. Однако после начала финансового кризиса 2007–2008 гг. ЭКА вновь оказались в центре внимания в качестве кредиторов последней инстанции. Официальная поддержка экспортных кредитов стала критически важной для обеспечения ликвидности в международной торговой системе, поскольку коммерческие банки с учетом накопленных долгов и изменения резервных требований мировых центральных банков отошли от роли спонсоров и тех, кто принимает на себя риски средне- и долгосрочного финансирования экспорта. ЭКА переосмысливают деятельность как важнейший элемент общей стратегической картины промышленной политики правительств.

Правительства стран — участниц ОЭСР стремятся внедрять новые виды поддержки экспортных кредитов на фоне ковидного и постковидного сокращения мирового экспорта, увеличения финансирования экспорта со стороны развивающихся экономик. В результате члены ОЭСР теперь конкурируют не только с другими странами — участниками Договоренности ОЭСР, но и с новыми ЭКА в странах с формирующейся экономикой, которые не являются участниками ДОЭК. Вместо того, чтобы действовать, исходя из соображений кредитора последней инстанции или из соображений предоставления льготных ставок кредитования, ЭКА также все чаще конкурируют с частным сектором. В таблице 1 показаны суммарные объемы финансирования ЭКА десяти крупнейших стран в доковидном 2019 г.

Два крупнейших поставщика, Китай и Индия, не являются участниками Договоренности ОЭСР. По состоянию на 2019 г. Китай был крупнейшим в мире поставщиком средне- и долгосрочных экспортных кредитов на сумму 36,3 млрд долл. США — это одна треть от общего объема экспортных кредитов данной категории в мире [5]. Китай превысил объем поддержки экспорта, предоставляемой ЭКА стран ЕС, примерно в четыре раза. К 2017 г. показатели деятельности китайского ЭКА превысили аналогичные показатели по странам, участвующим в Договоренности ОЭСР. Отсутствие США в таблице 1 связано с технической бюрократией в американском Эксимбанке.

Крупнейшие страны по выдаче экспортных кредитов через ЭКА, 2019 г.

Table 1. Largest countries issuing export credits through ECAs in 2019

	Страна	Млрд долл. США
1	Китай	36,3
2	Индия	9,7
3	Италия	8,9
4	Корея	7,9
5	Германия	7,0
6	Франция	6,8
7	Финляндия	5,5
8	Бельгия	3,1
9	Нидерланды	2,4
10	Великобритания	2,1

Источник: по данным ЭКА и результатам анализа, проведенного авторами [5].

В частности, в 2017–2020 гг. правление Эксимбанка не имело необходимого кворума из трех членов и не могло санкционировать транзакции на сумму более 10 млн долл. США. В мае 2019 г. Сенат США утвердил трех новых членов правления Эксимбанка, однако их полномочия истекли 30 сентября 2019 г. Дальнейшие решения конгресса США не отслеживались, но процедура назначения членов правления Эксимбанка США осталась прежней, являясь предметом политического торга в двухпартийной системе США.

Использование гибких возможностей в рамках ДОЭК. В ответ на возросшую конкуренцию участники Договоренности ОЭСР пересматривают свои программы поддержки экспортных кредитов, чтобы лучше удовлетворять потребности экспортеров. В рамках ДОЭК участники могут финансировать до 85 % стоимости экспортного контракта, независимо от внутренних условий содержания контракта. Активная политика в отношении предлагаемых услуг и инструментов дает ЭКА возможность привлечь поставщиков своих стран в секторах, представляющих стратегический интерес.

ЭКА, работающие в рамках Договоренности ОЭСР, соблюдают два вида политики, связанные с центрами добавленной стоимости, которые они могут корректировать для обеспечения максимальной гибкости. Во-первых, может быть снижен минимальный порог внутренних требований, которые должны содержаться в экспортном контракте, чтобы клиенты могли претендовать на максимально допустимую поддержку. На-

пример, во всех кредитных контрактах Великобритании максимальный уровень поддержки всей иностранной добавленной стоимости составляет 80 % от стоимости контракта, что, соответственно, требует минимум 20 % добавленной стоимости британского происхождения [8]. Во-вторых, стороны, работающие в рамках ДОЭК, также могут свободно определять, что квалифицируется как приемлемая внутренняя добавленная стоимость.

Некоторые ЭКА-участники используют политику в отношении содержания экспортного договора, основанную на предполагаемых национальных интересах и создании добавленной стоимости. Это — более широкие понятия, чем, например, политика в отношении содержания экспортного договора Эксимбанка в США, которая требует загрузки и по возможности создания дополнительных рабочих мест в США. Напротив, при использовании концепций национальных интересов или создания стоимости учитываются другие факторы. В их числе — общий объем экспорта компании; исследования и разработки; дивиденды и роялти, связанные с конкретной сделкой. Учитывается и оценка того, как данная сделка будет способствовать долгосрочной конкурентоспособности национальной компании. Более широкая концепция внутренней добавленной стоимости участников ЭКА предлагает более гибкий подход к оценке их предполагаемых сделок для поддержки экспорта.

Чтобы воспользоваться этими гибкими возможностями Договоренности ОЭСР,

в 2019 г. правительство Великобритании выдвинуло предложения предоставить своему суверенному ЭКА дополнительную гибкость в отношении иностранной добавленной стоимости. Предлагается, чтобы действующее правило иностранной доли 80:20 применялось к стоимости участия ЭКА Великобритании в финансировании контракта или проекта, состоящего из нескольких контрактов в рамках одной цепочки поставок, в дополнение к традиционной модели «Один покупатель/один поставщик/один контракт». В результате ЭКА Великобритании могло рассмотреть сумму британской добавленной стоимости, содержащейся в связанных (но не финансируемых или поддерживаемых напрямую) контрактах или проектах, когда формируется мнение о конкретном контракте или обеспечении поддержки доли контракта, если существует указанное количество в процентах от стоимости контракта) британской добавленной стоимости.

ЭКА Великобритании также может оказывать поддержку клиентам, если будет доказано, что предложение способствует динамике или развитию экспорта Великобритании. Примерами этого могут быть увеличение будущего производства в Великобритании, увеличение стоимости или доли расходов в цепочке поставок в будущем или увеличение количества рабочих мест, созданных в стране в будущем.

Члены ОЭСР также использовали гибкие возможности в рамках Договоренности ОЭСР для повышения своей склонности к риску. Члены ДОЭК обязаны взимать минимальную премиальную ставку за все соответствующие сделки на основе двух показателей, связанных с риском. Речь идет о рейтинге страны, который стандартизирован, и рейтинге покупателя, который индивидуально оценивается в ЭКА. В случае присвоения свежего кредитного рейтинга наблюдается значительная разница в присвоении рейтингов рисков для покупателей в одной и той же стране в течение определенного года. Разница в оценке риска на две ступени может соответствовать разнице в размере комиссии за открытие финансирования [9] более чем на 1,5 %. Не нарушая условия ДОЭК, ЭКА Великобритании повысили лимиты на риски, удвоив их с 3,4 млрд долл. США до 6,8 млрд долл. США [10]. Увеличение лимитов дополнено расширением типов программ, предлагаемых ЭКА Великобритании с 2016 г., включая пер-

вый долгосрочный прямой кредит в евро на строительство газовой электростанции в Турции, поддержавший британский экспорт примерно на 26 млн долл. США. Кроме того, ЭКА Великобритании расширили количество местных валют, в которых они могут оказывать поддержку.

ЭКА Великобритании не одиноки в перестройке своей деятельности, чтобы воспользоваться преимуществами гибких возможностей в рамках Договоренности ОЭСР. Например, в 2017 г. ЭКА Италии согласились оказать поддержку покупателям пассажирского воздушного судна Боинг 787, несмотря на то, что самолет содержит только около 14 % добавленной стоимости произведенной на территории Италии. В декабре 2016 г. правительство Франции передало свою гарантию от частного страховщика *COFACE* государственному банку *Bpifrance*. Теперь банк предлагает прямую государственную гарантию, в отличие от гарантии *COFACE* от имени французского государства. Это усиливает поддержку экспортного кредитования Франции, делая его более доступным для коммерческих банков в условиях сложного режима регулирования. Достигается путем обхода правил достаточности капитала, применимых к коммерческим банкам. *COFACE* необходимо иметь дополнительный капитал и предпринимать инициативы по устранению несоответствия сроков погашения между их активами и обязательствами. В Германии компания ЭКА *Euler Hermes* увеличила охват политических и коммерческих рисков до максимального уровня в 100 %, установленного ДОЭК.

Германия также сделала свою политику в отношении добавленной стоимости более упорядоченной и гибкой, разрешая применение лимита до 49 % иностранной добавленной стоимости для всех сделок, с возможностью договориться о еще более высоком проценте в каждом случае. ЭКА *Euler Hermes* также заключила соглашение с *Oesterreichische Kontrollbank (OeKB) AG* и *Serve*, ЭКА в Австрии и Швейцарии — об объединении усилий для улучшения возможностей своих немецкоговорящих экспортеров. Подобное сотрудничество можно считать ответом на действия азиатских (в большей мере — китайских) государственных банков, которые «все чаще предлагают финансирование на нестандартных для мировых ЭКА условиях, тем самым искажая международную конкуренцию» [11].

Использование участниками ДОЭК возможностей поддержки экспортных кредитов, не охваченных этой Договоренностью. Участники ОЭСР также сталкиваются с быстрым расширением программ поддержки экспорта, связанных с торговлей, которые выходят за рамки правил ДОЭК. Эти новые механизмы включают в себя в первую очередь страхование инвестиций и механизмы «рыночного окна»¹. Средне- и долгосрочное финансирование ОЭСР в 2016 г. составило примерно 66 млрд долл. США, что на 15 % меньше, чем годом ранее. В последние несколько лет наблюдается тенденция сокращения официальных средне- и долгосрочных экспортных кредитов в рамках Договоренности ОЭСР, которая началась в 2013 г., с последующей активизацией торговой активности ЭКА, происходящей вне условий ДОЭК.

Другим примером является переход к предоставлению объединенного инвестиционного финансирования по Договоренности ОЭСР². В рамках этой деятельности ЭКА оказывают поддержку местным компаниям, стремящимся приобрести долю в акционерном капитале за рубежом. Эти инвестиции являются формой объединенной поддержки, поскольку без них не может быть международной торговли товарами или услугами. Технически объединенное инвестиционное финансирование не подпадает под действие Договоренности ОЭСР и, видимо, служит реакцией ряда участников ДОЭК на продвижение национальных интересов перед лицом возросшей активности ЭКА, не входящих в ОЭСР. В рамках программы несвязанного финансирования ЭКА предоставляют долговое финансирование, которое облегчает международную торговлю, но для которого закупки в стране происхождения ЭКА не являются обязательным условием.

Как результат, несвязанное финансирование может дать доступ к закупкам или множеству иных преимуществ, таких как доступ к природным ресурсам в результате проекта, финансируемого ЭКА. Во многих программах в качестве аргумента применения несвязанного финансирования используются стратегические источники сырья или другие ресурсы, связанные с национальными

¹ Подробнее о новых конкурентных стратегиях ЭКА см.: [6, с. 58–62].

² Подробнее о Договоренности ОЭСР по официально поддерживаемым кредитам (ДОЭК) см.: [6, с. 87–107].

интересами, в отличие от традиционной модели поощрения экспорта. Приобретая долю в акционерном капитале, отечественные компании потенциально могут управлять будущими закупками или играть определенную роль в выборе подрядчика по проектированию, закупкам и строительству. В то время как ЭКА Великобритании (*UKEF*) не полностью приступили к официальному инвестиционному финансированию, его коллеги ЭКА ОЭСР — *EDC* (Канада), *NEXI* и *JBIC* (Япония), *KEEXIM* и *K-sure* (Корея) и *Euler Hermes* (Германия) — предоставили инвестиционную поддержку на сумму более 35 млрд долл. США, что составляет основную часть инвестиционной поддержки ОЭСР. В Японии экспортные кредиты в настоящее время достигают менее 10 % от общего объема кредитных портфелей японских компаний, по сравнению с почти 80 % долей в зарубежных инвестиционных кредитах японских компаний. Специфика этой страны заключается в том, что с 1980-х гг. Япония перешла на экспорт капитала — прямые и портфельные зарубежные инвестиции [12]. Это также является реакцией на изменения на рынках стран, не входящих в ОЭСР.

Как показано на рисунке 1, китайские ЭКА оказали большую долю средне- и долгосрочной инвестиционной поддержки, чем остальные в мире, на сумму почти 45 млрд долл. США в 2020 г.

В последние годы возросло число программ экспортного кредитования, действующих на рыночных принципах. Это позволяет ЭКА конкурировать с коммерческими банками за поддержку внутреннего экспорта, а не выступать в качестве кредитора последней инстанции. Данные программы называют «рыночными окнами», и они выходят за рамки Договоренности ОЭСР. В контексте программы «рыночного окна» ЭКА предлагает цены, конкурентоспособные по сравнению с ценами коммерческого рынка, поскольку такое «рыночное окно» не обязательно приводит к снижению затрат на финансирование по сравнению с финансированием, предоставляемым в рамках ДОЭК. Тем не менее ЭКА обладают большей гибкостью в отношении структуры амортизации, первоначальных платежей и сборов или допускают финансирование местных расходов более чем на 30 %, поскольку сделка не подпадает под действие правил ОЭСР. Исторически сложилось так, что канадский ЭКА *EDC* и немецкий ЭКА *KfW*/

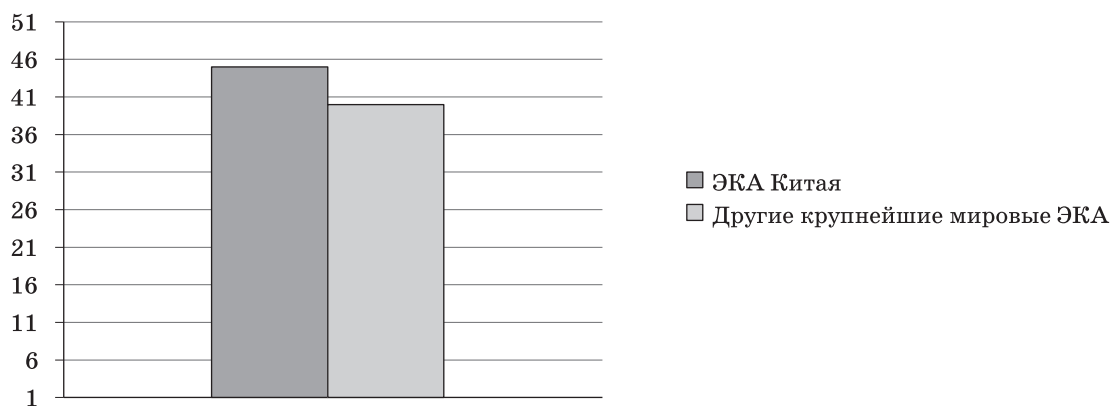


Рис. 1. Сравнение поддержки инвестиций, связанных с глобальной торговлей: ЭКА Китая и другие крупнейшие ЭКА в 2017 г., млрд долл. США
 Fig. 1. Comparison of investment support related to global trade: Chinese ECAs and other largest ECAs in 2017, USD billion

Источник: [8].

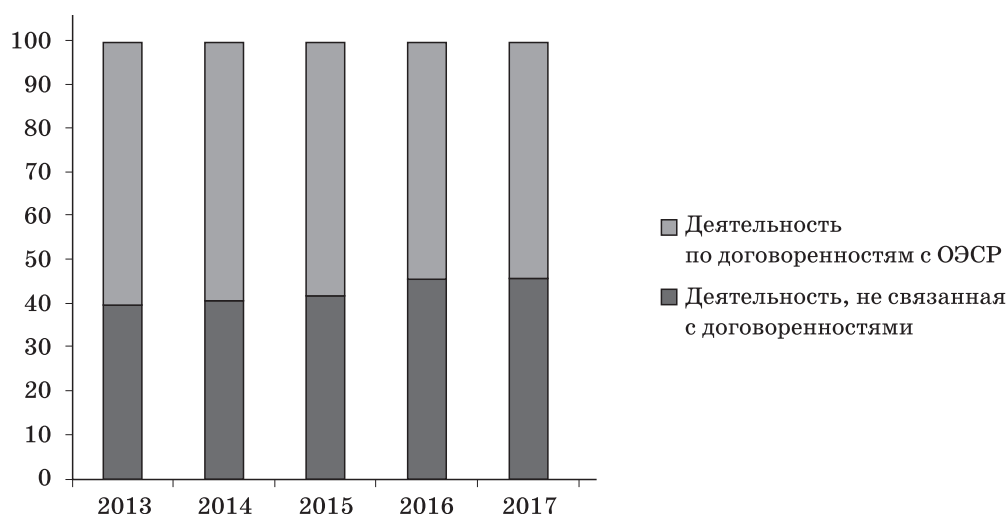


Рис. 2. Пропорции деятельности членов ОЭСР в рамках договоренностей и вне рамок в 2013–2017 гг., %
 Fig. 2. Proportions of the activities of OECD members within and outside the framework of agreements in 2013–2017, %

Источник: [13, p. 19].

IPREX-Bank, будучи участниками ОЭСР, предложили такие коммерческие подходы к официальному финансированию. Япония и Южная Корея в настоящее время также придерживаются этой стратегии.

Как видно на рисунке 2, участники ДОЭК с 2013 г. постепенно расширяют деятельность, не связанную с Договоренностью. Рисунок показывает, что с 2013 по 2017 г. деятельность, охватываемая ДОЭК, сократилась на 6 %, составив менее 55 % от общего объема деятельности, при соответствующем увеличении поддержки экспорта, не охватываемой Договоренностью ОЭСР. Этот сдвиг произошел в то время, когда общая

стоимость поддержки экспорта сократилась примерно на 60 млрд долл. США.

Поддержка экспортных кредитов со стороны государств, не входящих в ОЭСР. В дополнение к конкуренции с новыми программами поддержки экспортных кредитов, реализуемыми участниками ОЭСР, не входящими в ДОЭК, существует неизбежное конкурентное давление со стороны стран, не входящих в ОЭСР. Речь идет о таких участниках мировой торговли, как Китай, Индия, Турция и Бразилия.

Например, в Китае преференциальный экспортный кредит покупателя ЭКА *СЕХИМ* предполагает 2 % ставку, пятилетний льгот-

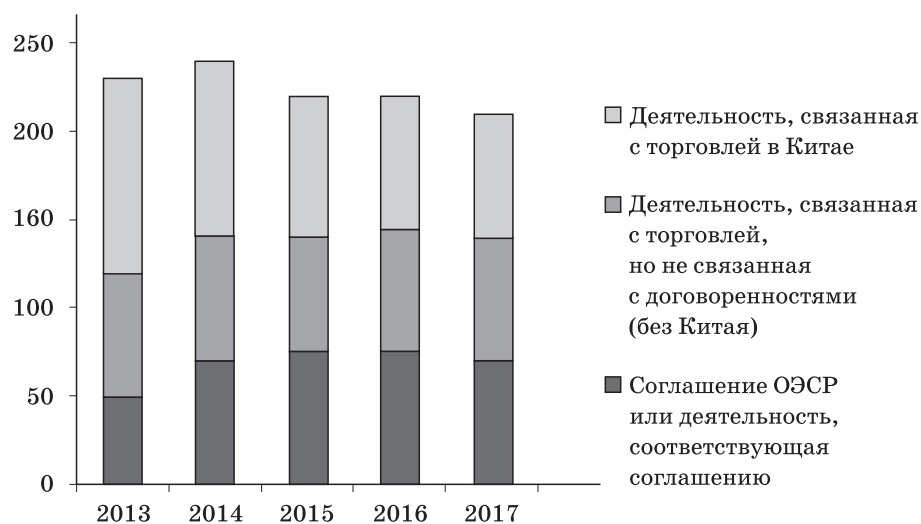


Рис. 3. Общая официальная поддержка, связанная с торговлей, в 2013–2017 гг., %
 Fig. 3. General official trade-related support in 2013–2017, %

Источник: [13, p. 20].

ный период и период погашения 10–20 лет. ЭКА будет финансировать 85 % стоимости контракта в валютном эквиваленте долларов США. Правительственный льготный кредит также предлагает 2 % ставку, пятилетний льготный период и период погашения 10–20 лет. Однако он финансирует 100 % стоимости контракта, выраженной в юанях. ЭКА *СЕХИМ* может предложить эти кредиты в сочетании со стандартными кредитами в зависимости от того, что дает китайским экспортерам наилучшие шансы выиграть экспортный контракт в соответствии со стратегией внешней политики Китая. Особенности этих программ также могут быть специальные опции: например, продление льготного периода для удержания текущего заемщика [5].

На рисунке 3 показаны относительные масштабы деятельности в соответствии с Договоренностью ОЭСР; деятельность, не соответствующая Договоренности, осуществляемая как участниками ОЭСР, так и не участниками (без Китая); деятельность по поддержке экспорта, связанная с торговлей Китая. Приведенные данные говорят о том, что менее чем за пять лет деятельность, соответствующая Договоренности ОЭСР, вытеснена Китаем и деятельностью, не связанной с ДОЭК. Очевидно, что участники Договоренности ОЭСР сталкиваются со стратегической дилеммой в контексте неравномерной глобальной конкуренции стран ОЭСР и «новых» растущих экономик.

Расширение деятельности, не связанной с договоренностями, усиливает давление

на участников ДОЭК, вынуждая их создавать собственные программы уклонения от Договоренности ОЭСР. Однако это еще больше ставит под угрозу равные условия работы на рынках и способствует гонке экспортных субсидий.

В таблице 2 отражено различие между тремя моделями функционирования ЭКА. Это расширение программ поддержки экспортных кредитов, не связанных с договоренностями, имеет последствия не только для честной конкуренции, но и для нормативно-правовой базы, регулирующей поддержку экспортных кредитов и совместности некоторых из этих новых программ с обязательствами в рамках ССКМ ВТО.

Регулятивные изменения в официальном контроле над поддержкой экспортных кредитов. Учитывая относительно сокращающийся охват и членский состав ДОЭК, вес регулирования деятельности по экспортному кредитованию тяготеет к упомянутому ранее многостороннему соглашению ВТО о субсидиях и компенсационных мерах (*World Trade Organization's Agreement on Subsidies and Countervailing Duties — ССКМ*)¹ с обязательными правилами, применяемыми с помощью механизма урегулирования споров, контролирующего соблюдение обязательств по Соглашению. Однако эти правила не настолько детализированы, как Договоренность ОЭСР, они не затрагивают экологические, социальные

¹ Подробнее о механизме ССКМ см.: [6, с. 57–93].

Участие ЭКА стран в различных программах финансирования
Table 2. Participation of the countries' ECAs in various financing programs

Участники Договоренности ОЭСР с программами средне- и долгосрочного финансирования	Участники соглашения ОЭСР. Программы средне- и долгосрочного кредитования, не связанные с договоренностями	Страны, не участвующие в Договоренности ОЭСР
Австралия		Россия
Австрия		Бразилия
Бельгия		Китай
Канада		Индия
Германия		Израиль
Италия		Мексика
Япония		ЮАР
Южная Корея		Турция
Норвегия		
Швеция		
Дания		
Финляндия		
Франция		
Испания		
Швейцария		
Великобритания		
США		

*Бразилия является членом Договоренности ОЭСР по авиационной индустрии.

**Израиль, Мексика и Турция являются членами ОЭСР, но не являются участниками Договоренности ОЭСР.

Источник: по данным ЭКА и результатам анализа, проведенного авторами настоящей статьи [13].

и правозащитные аспекты Общих подходов ОЭСР, а также не охватывают торговлю услугами.

Статья 3 ССКМ предусматривает, что член Соглашения не должен ни предоставлять, ни поддерживать субсидии, зависящие от результатов экспорта. Согласно ССКМ, экспортные субсидии определяются как субсидии, направленные на прямое воздействие на экспорт путем оказания помощи отечественному производителю в борьбе с его конкурентами на зарубежных рынках. Поскольку субсидии по своей сути отдают предпочтение отечественным товарам, которые экспортируются, по сравнению с конкурирующими иностранными товарами на экспортных рынках, нет бремени доказывания его специфичности или побочных эффектов. Запрещенная субсидия в таком случае должна быть отозвана¹.

¹ Отступление от этого положения предоставлено странам, подпадающим под список (*Agreement of subsidies and countervailing measures (ASCM)*) — Соглашение о субсидиях и компенсационных мерах), до тех пор, пока они не достигнут ВНД на душу населения в размере 1 000 долл. США в течение трех лет подряд.

Однако, если участник сделки является стороной международного обязательства по официальным экспортным кредитам или если на практике участник применяет проценты в соответствии с положениями соответствующего соглашения, практика предоставления экспортных кредитов, соответствующая этим положениям, не считается экспортной субсидией, запрещенной ССКМ.

В соответствии со ст. 18 Договоренности ОЭСР участникам предоставлена возможность согласовать условия предложения от ЭКА, действующего как внутри, так и за пределами Договоренности. Это рассматривается как форма «самопомощи» для участников и средство сдерживания от подрыва условий ДОЭК.

Чтобы успешно оспорить в ВТО предполагаемые программы субсидирования экспортных кредитов, запрашивающая сторона должна доказать ряд фактов: во-первых, что другое ЭКА предоставляет экспортное финансирование; во-вторых, что финансирование зависит от эффективности экспорта; в-третьих, что ставки, по которым

предоставляется финансирование, ниже рыночных. После рассмотрения этого дела издержки доказательств того, что официальные экспортные кредиты соответствуют ССКМ ВТО или имеют право на «Безопасную гавань», процедурно переключаются на сторону — ответчика. Тем не менее споры о субсидировании экспортных кредитов в ВТО остаются редкими. США открыто критиковали программы поддержки экспорта Китая, но они еще не подали иск в *Dispute Settlement Body (DSM)* — орган по разрешению споров ВТО и не пытались компенсировать субсидирование экспортных кредитов. Отчасти это может быть связано с отсутствием прозрачности в отношении финансовых деталей тех или иных сделок. Это также может быть связано с трудоемким характером процедуры урегулирования споров ВТО, которая все чаще оказывается неспособной эффективно реагировать на быстрые темпы заключения согласованных сделок по торговому финансированию.

Вместо этого США и другие страны с крупными ЭКА предпочли дипломатию, а не судебный процесс с Китаем. В 2012 г. США начали переговоры с Китаем в рамках стратегического и экономического диалога, чтобы попытаться прийти к соглашению о руководящих принципах, регулирующих финансирование экспортных кредитов. Была создана Международная рабочая группа по экспортным кредитам (далее — МРГ, *Export credit international working group*) «для достижения конкретного прогресса в разработке набора международных руководящих принципов по предоставлению официального финансирования экспорта, которые, принимая во внимание различные национальные интересы и ситуации, соответствуют передовой международной практике, с целью заключения соглашения к 2014 году»¹. Первое пленарное заседание МРГ состоялось в 2012 г. Многие делегации поддержали мнение о том, что общая цель должна заключаться в итоге в согласовании «Обязательства-преемника» нынешней Договоренности ОЭСР. Однако к 2019 г. у МРГ не было четкого консенсуса по этим вопросам.

В настоящее время ДОЭК не регулирует большинство программ поддержки экспорт-

¹ В общей сложности на пленарном заседании присутствовали 15 крупных поставщиков экспортных кредитов, в том числе участники ОЭСР, а также Китай, Бразилия, Российская Федерация, Турция, Малайзия и Израиль.

ных кредитов, осуществляемых наиболее активными поставщиками из стран, обладающих ЭКА. Кроме того, правоприменение в соответствии с ВТО, Правила ССКМ не затрагивают официальную поддержку экспортных кредитов для торговли услугами или проблемы устойчивого развития, связанные с Общими подходами ОЭСР². Таким образом, обобщая, можно утверждать, что даже в периметре стран ОЭСР возникает ряд конфликтов, связанных с корректной работой («честной конкуренции») ЭКА этих стран на внутреннем рынке.

Стратегическая дилемма для участников ОЭСР. Участники ДОЭК действуют в крайне агрессивной, но все более неуправляемой среде для официальной поддержки экспортных кредитов. В целях обеспечения экспортных контрактов и отечественная промышленность, и ЭКА ОЭСР должны повышать конкурентоспособность, соблюдая правила торговой системы. В противном случае они рискуют внести вклад в нарушение равных условий игры и препятствовать устойчивому развитию. Поскольку в дополнение к контролю над субсидиями применимы Общие подходы (англ. *Common approaches*, что означает «набор обобщенных нефинансовых ограничений в работе ЭКА») и другие неэкономические правовые рамки, обеспечение соблюдения требований является сложной задачей в поиске новых экспортных возможностей.

Одной из внутренних мер реагирования стало то, что участники скорректировали свои финансовые пакеты для удовлетворения изменяющихся потребностей предприятий, которые ищут контракты за рубежом и входят в международные цепочки поставок. Этот подход включал в себя более гибкие требования к иностранной добавленной стоимости, рыночные окна возможностей и заключение более рискованных контрактов. Однако эта стратегия рискует подорвать равные условия игры. К тому же этого недостаточно для поддержания конкурентоспособности экспорта, то есть наряду с внедрением гибких и более конкурентных условий поддержки экспорта через ЭКА участников ОЭСР.

Другой ответ находится вовне. Недавний всплеск агрессивной конкуренции в сфере

² В развитых странах сектор услуг дает большую часть ВВП, при этом ЭКА не финансируют проекты по экспорту услуг, на что обращают внимание ряд членов ОЭСР.

официальной поддержки экспортных кредитов сопровождался упрощением сложной правовой базы, которая действовала для предотвращения неадекватного снижения процентных ставок с точки зрения условий финансирования экспорта. Слабые стороны контроля ВТО над официальной поддержкой экспортных кредитов и снижение значимости ДОЭК требуют от правительств стран ОЭСР дальнейшего развития новых форм международного сотрудничества, таких как переговоры в рамках мониторинговых рабочих групп по экспортным кредитам. Договоренность ОЭСР сегодня не контролирует большую часть текущей экспортной деятельности, как раньше, равно как и двух (Китай, включая Тайвань, и Индии) [14] наиболее активных сегодня игроков ЭКА. Ранее связи между более подробным, но мягким правовым соглашением ОЭСР и обязательными запретами на экспортные субсидии в рамках ССКМ ВТО действовали быстрее, сдерживая большую часть поддержки экспортных кредитов.

Правительствам необходимо успешнее сотрудничать с частным сектором и проводить более эффективную, целенаправленную политику в области образования и социальной политики. Суверенные правительства призваны сыграть жизненно важную роль в повышении международной конкурентоспособности национальных предприятий путем обеспечения профессиональной подготовки в соответствии с потребностями международной цифровой экономики, стимулирования стартапов и укрепления способности малых предприятий к включению в международные цепочки поставок. Это вряд ли будет достигнуто за счет «корпоративного благосостояния», то есть искусственного улучшения финансовых показателей компаний, через официальную поддержку экспортных кредитов.

Поскольку растет число поставщиков услуг в странах ЭКА, которые не являются участниками ДОЭК и общих подходов, Соглашение ВТО по ССКМ стало основным правовым ограничением, несмотря на его известные недостатки, в частности недостаточный охват торговли услугами или аспектов устойчивого развития официальной поддержки экспортных кредитов.

Кроме того, стороны Договоренности ОЭСР неохотно оспаривают другие официальные программы поддержки экспортных кредитов членов ВТО. Отчасти это может быть связано с тем, что все более и более трудоемкая процедура урегулирования споров ВТО неадекватна быстро изменяющемуся рынку сделок по торговому финансированию.

Это также может быть частично обусловлено общей непрозрачностью, связанной с официально поддерживаемыми программами экспортного кредитования, и опасением ответных мер. Стороны Договоренности ОЭСР, стремящиеся предотвратить недобросовестную конкуренцию при предоставлении экспортных кредитов в рамках ВТО, могут быть остановлены, поскольку они также могут оказывать официальную поддержку экспорту, которая не соответствует требованиям.

Заключение

Подводя итоги исследования, сделаем два обобщающих вывода:

1) участники ДОЭК сталкиваются с трудным тактическим выбором: либо занять сильную позицию в поддержку конкуренции внутри страны, а также в рамках международных организаций (ВТО, ОЭСР), либо разрабатывать собственные программы экспортного кредитования, не связанные с Договоренностью ОЭСР. Существует понимание, что первый вариант более предпочтителен в целях обеспечения экономической эффективности, долгосрочной конкурентоспособности и устойчивого развития, хотя это может привести к снижению роли ЭКА;

2) текущий экономический спад в динамике экспорта наряду с ростом неуправляемых программ поддержки экспортных кредитов настоятельно требует активизации сотрудничества между правительствами стран ЭКА. Все они коллективно заинтересованы в предотвращении финансируемых государством, но непрозрачных войн субсидий на условиях экспортных кредитов с известными негативными экономическими, политическими и социальными последствиями.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ

1. Arrangement on officially supported export credits // OECD. 2021. URL: [https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2021\)6](https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2021)6) (дата обращения: 20.09.2022).
2. Environmental and social due diligence // OECD. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/environmental-and-social-due-diligence/> (дата обращения: 20.09.2022).
3. World Trade Organization's Agreement on Subsidies and Countervailing Duties // OECD. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf (дата обращения: 20.09.2022).
4. Export credits work at the OECD // OECD. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/> (дата обращения: 15.08.2022).
5. Report to the U.S. Congress on global export credit competition. Washington, DC: EXIM Export-Import Bank of the United States, 2021. 96 p. URL: https://img.exim.gov/s3fs-public/reports/competitiveness_reports/2020/EXIM_2020_CompetitivenessReport_Web-Ready_Single%20pages.pdf (дата обращения: 01.10.2022).
6. Зарубежный опыт официальной и неофициальной поддержки несырьевого экспорта: таксономия инструментов и рекомендации для России: итоговый отчет / руководитель И. А. Яковлев. М.: НИФИ Минфина России, 2021. 305 с.
7. Dawar K. Official Export Credit Support: Competition and Compliance Issues // *Journal of World Trade*. 2020. Vol. 54. No. 3. P. 373–395.
8. Official export credit support: Competition and compliance issues. University of Sussex. URL: <https://sro.sussex.ac.uk/id/eprint/85426> (дата обращения: 01.10.2022).
9. Upfront fee — комиссия за открытие кредита // Англо-русский экономический словарь. URL: https://economy_en_ru.academic.ru/66131/upfront_fee?ysclid=l9gzy7p6ng553397390 (дата обращения: 20.08.2022).
10. Government response to Consultation on UKEF's Foreign Content Policy. 2019. April 3 // Gov.uk. URL: <https://www.gov.uk/government/consultations/public-consultation-on-foreign-content-policy/outcome/government-response-to-consultation-on-ukefs-foreign-content-policy> (дата обращения: 01.10.2022).
11. Wragg E. Europe's German-speaking ECAs ink collaboration pact // *Global Trade Review*. 2019. June 19. URL: www.gtreview.com/news/europe/europes-german-speaking-ecas-ink-collaboration-pact/ (дата обращения: 01.10.2022).
12. Annual Report 2017 // Japan Bank for International Cooperation. URL: <https://www.jbic.go.jp/en/information/annual-report/year-2017.html> (дата обращения: 21.08.2022).
13. Report to the U.S. Congress on global export credit competition. Washington, DC: EXIM Export-Import Bank of the United States, 2018. 77 p. URL: https://img.exim.gov/s3fs-public/reports/competitiveness_reports/2018/EXIM-Competitiveness-Report_June2018.pdf (дата обращения: 01.10.2022).
14. Top 18 largest export credit agency rankings by total assets // SWFI. URL: <https://www.swfinstitute.org/fund-rankings/export-credit-agency> (дата обращения: 01.10.2022).

References

1. Arrangement on officially supported export credits. OECD. 2021. URL: [https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg\(2021\)6](https://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?doclanguage=en&cote=tad/pg(2021)6) (accessed on 20.09.2022).
2. Environmental and social due diligence. OECD. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/environmental-and-social-due-diligence/> (accessed on 20.09.2022).
3. World Trade Organization's Agreement on subsidies and countervailing duties. OECD. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf (accessed on 20.09.2022).
4. Export credits work at the OECD. OECD. URL: <https://www.oecd.org/trade/topics/export-credits/> (accessed on 15.08.2022).
5. Report to the U.S. Congress on global export credit competition. Washington, DC: EXIM Export-Import Bank of the United States; 2021. 96 p. URL: https://img.exim.gov/s3fs-public/reports/competitiveness_reports/2020/EXIM_2020_CompetitivenessReport_Web-Ready_Single%20pages.pdf (accessed on 01.10.2022).
6. Yakovlev I.A. Foreign experience of official and unofficial support for non-commodity exports: Taxonomy of instruments and recommendations for Russia: Final report. Moscow: Financial Research Institute of the Ministry of Finance of the Russian Federation; 2021. 305 p. (In Russ.).
7. Dawar K. Official export credit support: Competition and compliance issues. *Journal of World Trade*. 2020;54(3):373-395. DOI: 10.54648/trad2020017
8. Official export credit support: Competition and compliance issues. University of Sussex. URL: <https://sro.sussex.ac.uk/id/eprint/85426> (accessed on 01.10.2022).
9. Upfront fee — commission for opening a loan. English-Russian Dictionary of Economics. URL: https://economy_en_ru.academic.ru/66131/upfront_fee?ysclid=l9gzy7p6ng553397390 (accessed on 20.08.2022). (In Russ.).

10. Government response to Consultation on UKEF's Foreign Content Policy. April 03, 2019. Gov.uk. URL: <https://www.gov.uk/government/consultations/public-consultation-on-foreign-content-policy/outcome/government-response-to-consultation-on-ukefs-foreign-content-policy> (accessed on 01.10.2022).
11. Wragg E. Europe's German-speaking ECAs ink collaboration pact. Global Trade Review. June 19, 2019. URL: www.gtreview.com/news/europe/europes-german-speaking-ecas-ink-collaboration-pact/ (accessed on 01.10.2022).
12. Annual Report 2017. Japan Bank for International Cooperation. URL: <https://www.jbic.go.jp/en/information/annual-report/year-2017.html> (accessed on 21.08.2022).
13. Report to the U.S. Congress on global export credit competition. Washington, DC: EXIM Export-Import Bank of the United States; 2018. 77 p. URL: https://img.exim.gov/s3fs-public/reports/competitiveness_reports/2018/EXIM-Competitiveness-Report_June2018.pdf (accessed on 01.10.2022).
14. Top 18 largest export credit agency rankings by total assets. SWFI. URL: <https://www.swfinstitute.org/fund-rankings/export-credit-agency> (accessed on 01.10.2022).

Сведения об авторах

Игорь Алексеевич Яковлев

кандидат экономических наук, первый заместитель директора, руководитель Центра международных финансов

Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации (НИФИ Минфина России)

127006, Москва, Настасьинский пер., д. 3, стр. 2

Людмила Сергеевна Кабир

доктор экономических наук, профессор, профессор РАН, главный научный сотрудник Центра международных финансов

Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации (НИФИ Минфина России)

127006, Москва, Настасьинский пер., д. 3, стр. 2

Вячеслав Витальевич Барашенков

финансовый директор Sumitec International Ltd. в России 2006–2020 гг., старший научный сотрудник Центра международных финансов

Научно-исследовательский финансовый институт Министерства финансов Российской Федерации (НИФИ Минфина России)

127006, Москва, Настасьинский пер., д. 3, стр. 2

Поступила в редакцию 04.10.2022
 Прошла рецензирование 20.10.2022
 Подписана в печать 01.11.2022

Information about Authors

Igor A. Yakovlev

PhD in Economics, First Deputy Director, Head of International Finance Centre

Financial Research Institute of the Ministry of Finance of Russian Federation (FRI)

3 Nastasinskiy Lane, b. 2, Moscow 127006, Russia

Liudmila S. Kabir

D.Sc. in Economics, Professor, Professor of the Russian Academy of Sciences (RAS), Chief Researcher of International Finance Centre

Financial Research Institute of the Ministry of Finance of Russian Federation (FRI)

3 Nastasinskiy Lane, b. 2, Moscow 127006, Russia

Viacheslav V. Barashenkov

financial director of CFO Sumitec International Ltd. in Russia 2006-2020, Senior Researcher of International Finance Centre

Financial Research Institute of the Ministry of Finance of Russian Federation (FRI)

3 Nastasinskiy Lane, b. 2, Moscow 127006, Russia

Received 04.10.2022
 Revised 20.10.2022
 Accepted 01.11.2022

Конфликт интересов: авторы декларируют отсутствие конфликта интересов, связанных с публикацией данной статьи.

Conflict of interest: the authors declare no conflict of interest related to the publication of this article.