

Promowanie eksportu towarów jako priorytetowego kierunku rozwoju zagranicznej działalności gospodarczej

Gennady Brovka*, Olga Veremeychik**, Anastasia Zhevlakova***

Artykuł poświęcony jest promocji eksportu towarów oraz regulacji prawnej zagranicznej działalności gospodarczej w Euroazjatyckiej Unii Gospodarczej (EUG). Autorzy usystematyzowali opracowania teoretyczne dotyczące promocji eksportu oraz przeprowadzili badanie mechanizmu pobudzania eksportu w Republice Białorusi, a także dokonali analizy porównawczej instytucji, których działania mają na celu promowanie rozwoju eksportu w EUG. W rezultacie doszli oni do wniosku, że pobudzanie eksportu towarów jest najważniejszym kierunkiem rozwoju zagranicznej działalności gospodarczej. Do próby zdefiniowania działań promujących eksport można podejść na wiele sposobów, ale nie istnieje jedna definicja ani koncepcja tego zjawiska. W Republice Białorusi promowanie eksportu odbywa się za pomocą instrumentów finansowych oraz niefinansowych za pośrednictwem Agencji ds. Zagranicznej Działalności Gospodarczej (AZDG). Podobne instytucje funkcjonują państwach należących do EUG, jednakże nie wszystkie te kraje mogą korzystać z każdego z takich narzędzi. Wskazuje to na potrzebę dalszych prac w tym zakresie.

Słowa kluczowe: promowanie eksportu towarów, zagraniczna działalność gospodarcza, ubezpieczenie od ryzyka eksportowego, kredyty eksportowe

Kody klasyfikacji JEL: K34

* Dr • Białoruski Narodowy Uniwersytet Techniczny (Republika Białorusi) •

✉ gbrovka@bntu.by • ORCID: 0000-0001-6135-6738

** Dr, adiunkt • Białoruski Narodowy Uniwersytet Techniczny (Republika Białorusi) •

✉ veremeychik@bntu.by • ORCID: 0000-0002-6667-4337

*** Studentka studiów podyplomowych • Białoruski Narodowy Uniwersytet

Techniczny (Republika Białorusi) • ✉ anastasiya.zhevlakova@bntu.by •

ORCID: 0000-0002-2945-980

Dziś państwowa regulacja danej sfery jest jednym z warunków niezbędnych do jej pomyślnego rozwoju. Podejście to zyskiwało na popularności od połowy XX wieku po opublikowaniu prac takich badaczy jak K. Polanya i A. Gershenkron, którzy obalili mit prywatnego charakteru rewolucji

przemysłowej i podkreślili znaczącą rolę państwa w tym procesie.

Promocja eksportu towarów jest narzędziem regulacji zagranicznej działalności gospodarczej państwa. Regulacja w tym zakresie jest dopuszczalna na szczeblu prawa międzynaro-

dowego i dość często znajduje zastosowanie w praktyce.

Promocja eksportu jest powszechnie rozumiana jako rządowa regulacja nastawiona na poprawę w niektórych obszarach działalności podmiotów gospodarczych. Może ona zostać osiągnięta zarówno metodami ekonomicznymi, jak i dzięki zastosowaniu instrumentów niefinansowych, czyli w ramach podejścia instytucjonalnego, które obejmuje na przykład opracowywanie aktów prawnych i zapewnienie niezbędnej infrastruktury.

Wiele prac współczesnych autorów krajowych i zagranicznych omawia problematykę promocji eksportu. Jednakże w ramach tych prac analizowane są przede wszystkim poszczególne narzędzia promujące oraz sposób ich praktycznego zastosowania, a także instytucje, za pomocą których pobudzany jest eksport towarów, oraz wpływ zastosowanych finansowych środków zachęcających do eksportu danego produktu na efektywność przedsiębiorstw i stan zagranicznej działalności gospodarczej danego kraju.

Wobec tego wskazane wydaje się sklasyfikowanie oraz sformułowanie ogólnych wniosków dotyczących obieranych podejść badawczych do koncepcji promowania eksportu towarów, a także określenie ich zalet i wad, jak również dokonanie oceny poziomu dostępnej wiedzy na ten temat.

Ze względu na specyfikę badań krajowych należy w pierwszej kolejności rozważyć klasyfikację szkół naukowych badających kwestie promocji eksportu, a dopiero później skierować uwagę na narzędzia wdrożeniowe stosowane w ramach systemu zagranicznej działalności gospodarczej.

Wśród głównych przesłanek rozwoju państwowych inicjatyw promujących eksport i ich przekształcenia w kompleksowy instrument zagranicznej działalności gospodarczej można wyróżnić:

- postęp naukowo-technologiczny, który przyczynił się do poszerzenia asortymentu wytwarzanych towarów i usprawnienia procesów umożliwiających dostarczenie ich na rynki zagraniczne, co z kolei stworzyło obiektywną potrzebę, by państwa rozwijały zagraniczną działalność gospodarczą oraz pobudzały eksport,

- wzrost udziału dochodów z działalności eksportowej w budżecie państwa oraz zaliczenie działalności eksportowej do grona głównych źródeł dochodu kraju,
- zmiana struktury handlu w kierunku zwiększenia udziału wyrobów produkcyjnych i rozwoju współpracy przemysłowej, w tym w zakresie najnowocześniejszych, złożonych wyrobów, których produkcja wymaga dużych nakładów finansowych oraz wsparcia ze strony państwa,
- intensyfikacja konkurencji na rynku światowym i poprawa w zakresie form konkurencji.

Należy zauważyć, że pobudzanie eksportu jest konieczne w sytuacji, gdy konkurencja się nasila, jednakże wywołuje to efekt błędnego koła. A zatem państwo pobudza eksport, tym samym doprowadzając do zwiększenia konkurencji, co w rezultacie stwarza dodatkową potrzebę rządowego wspierania eksportu.

Od końca XX wieku prowadzone są wzmoczone badania naukowe nad działaniami promującymi eksport. Od tego czasu powstały liczne prace omawiające te zagadnienia, a wiele z nich uznano później za klasyczne opracowania tematu (Artemyev, 2019, s. 108).

Pierwszym obszarem badań teoretycznych w zakresie promocji eksportu jest teoria strategicznej polityki handlu zagranicznego, a główną metodą badawczą w tym nurcie jest rachunek różniczkowy i całkowy.

Teorię tę opisują w swoich pracach tak dobrze znani amerykańscy ekonomiści jak J. Grossman (1986, 1992), W. Corden, J. Eaton (1986) czy B. Spencer (1986). Jej podstawą jest twierdzenie, że dzięki wsparciu udzielanemu producentom krajowym państwo może nie tylko promować rozwój eksportu, ale także zwiększać własny dobrobyt.

W. Corden w swoich pracach bada kraje o małych otwartych gospodarkach, w których zdaniem tego autora teoria strategicznej polityki handlu zagranicznego może być najskuteczniej realizowana kosztem istniejących struktur monopolistycznych i oligopolistycznych.

Zachowanie firm w warunkach oligopolu jest również badane przez B. Spencera wraz z J. Branderem (1985). Stworzony przez autorów model ma za zadanie przedstawić zależności pomiędzy uzyskanym zyskiem a udzieloną subwencją (wzór 1). Jednocześnie głównym celem dotowania eksportu jest wspieranie producentów krajowych oraz stworzenie możliwości zwiększenia zysków z zagranicznej działalności gospodarczej.

$$\pi(x, y; s) = xp(x + y) - c(x) + sx \quad (1),$$

gdzie:

π – oznacza funkcję zysku producenta krajowego,

p – oznacza funkcję ceny lub globalnego popytu na produkt, który zależy zarówno od wielkości produkcji krajowej, jak i produkcji konkurencji,

c – oznacza funkcję kosztu zmiennego,

s – oznacza subwencje zależne od udziału w rynku udziałowe lub subwencje udzielane na jednostkę towaru.

Należy zauważyć, że pewne dodatkowe koszty bezzwrotne mogą oddziaływać na cenę, co wyjaśnia niedoskonałość konkurencji w tej branży, ale nie są one brane pod uwagę w tej analizie. W dalszej kolejności, aby zmaksymalizować zyski, konieczne jest spełnienie warunku pierwszego rzędu (wzór 2).

$$\pi_x = xp' + p - c_x + s = 0 \quad (2),$$

Natomiast, aby zmaksymalizować zysk drugiego rzędu, należy uzyskać ujemne wartości drugiej pochodnej (wzór 3)

$$\pi_{xx} = 2p'' + xp'' - c_{xx} < 0 \quad (3)$$

Obliczanie zysków przez zagranicznych konkurentów odbywa się w podobny sposób, jednak bez uwzględnienia dotacji, ponieważ zakłada się, że nie są one potrzebne.

Głównym założeniem przyświecającym wszelkim analizom przeprowadzonym przez autorów jest to, że istnieje odwrotna zależność między

wielkością produkcji przedsiębiorstw krajowych a konkurencji. A zatem wyniki wskazują, że wraz z przekazaniem dotacji i wzrostem produkcji krajowej, wielkość produkcji konkurencji maleje. Oznacza to, że dotowanie eksportu staje się narzędziem zwiększenia eksportu przedsiębiorstw krajowych oraz zmniejszenia wielkości eksportu konkurencji.

Ponadto, posługując się prawami matematycznymi, autorzy demonstrują, że wyższe dotacje obniżają ceny produktów na rynku międzynarodowym, zwiększają zyski producentów krajowych oraz zmniejszają zyski konkurencyjnych przedsiębiorstw.

Brander i Spencer podkreślają zatem, że dotowanie przynosi jednostronne korzyści, co oznacza, że nie jest w stanie zapewnić obopólnego dobrobytu dwóch krajów.

Z kolei badacze tacy jak Eaton i Grossman wskazują na możliwość uzyskania obopólnych korzyści poprzez zawarcie porozumienia pomiędzy krajami. Wówczas integracja oddziałuje na udzielanie dotacji.

Głównym efektem analiz przeprowadzonych przez Eatona i Grossmana jest dowiedzenie faktu, że jeśli firmy produkują podobne produkty, a ich liczba jest wystarczająco duża, to państwo nie ma powodu dotować eksportu w celu redystrybucji zysków.

Ogólnie rzecz ujmując, zgodnie z wynikami uzyskanymi w ramach badań, można wyciągnąć następujące wnioski:

- czynnikiem skłaniającym państwo do udzielania dotacji jest konkurencja niedoskonała, a mianowicie obecność struktur monopolistycznych i oligopolistycznych,
- czynniki skłaniające do udzielania dotacji są jednostronne,
- porozumienie zawarte między państwami w celu ograniczenia dotowania jest skuteczniejsze niż stałe udzielanie subsydiów krajowych przez każde z tych państw.

Metoda rachunku różniczkowego i całkowego była także chętnie wykorzystywana w ramach badań nad kwotą potrzebną do finansowania

działalności eksportowej przez agencje udzielające kredytów eksportowych. Badania w tej dziedzinie prowadzili tacy badacze jak P. Pattanike, J. Ford (1996) czy H. Funatsu (1986).

W swojej publikacji H. Funatsu w pierwszej kolejności przeanalizował proces decyzyjny w przedsiębiorstwach, dotyczący potrzeby rozpoczęcia działalności eksportowej lub zwiększenia wolumenu przeznaczzonego na ten cel, a jednocześnie uzyskania gwarancji obejmującej takie operacje. Ten autor dochodzi do następujących wniosków:

- wysokość składki płaconej agencji udzielającej kredytów eksportowych powinna być minimalna, gdyż w przeciwnym razie przedsiębiorstwo nie będzie w stanie wypracować koniecznego wzrostu wielkości eksportu oraz zwiększonych zysków z działalności eksportowej,
- obniżenie poziomu składki przez agencje udzielające kredytów eksportowych, zwłaszcza do poziomu poniżej cen rynkowych, może przyciągnąć przedsiębiorstwa o niskiej wrażliwości na ryzyko. Jednakże takie podejście jest niepraktyczne dla agencji udzielających kredytów eksportowych, które działają na zasadzie samowystarczalności, ponieważ ich głównymi klientami byłyby przedsiębiorstwa, które nie są w stanie zaakceptować ryzyka.

Oprócz metody rachunku różniczkowego i całkowitego różni badacze często sięgają po metodę analizy korelacji-regresji. W wyniku zastosowania tej metody wyodrębniono kilka obszarów badań nad promowaniem eksportu.

Jednym z nich jest analiza zależności eksportu od różnych czynników. Imponującym przykładem prac na ten temat są opracowania naukowe E. Bernarda i B. Jensena, w których po raz pierwszy analizowany był związek między działalnością eksportową przedsiębiorstwa a jego wewnętrznymi wskaźnikami wydajności i działalnością eksportową przedsiębiorstw konkurencyjnych oraz partnerskich, a także specyfiką wejścia na rynek międzynarodowy uwzględniającą koszty

finansowe wynikające z takiego przedsięwzięcia oraz dostępne w danym kraju rządowe środki promujące eksport. Ponadto w ramach swoich badań autorzy wprowadzają koncepcję kosztów bezzwrotnych, czyli kosztów związanych z wejściem firmy na rynek międzynarodowy. Tego typu koszty oraz ryzyko, które towarzyszy wchodzeniu na rynek międzynarodowy oraz nowe rynki, mają ogromne znaczenie dla przedsiębiorstw.

Wykorzystując metodę analizy regresji, rosyjski badacz O.A. Lukinykh (2008) zgłębia w swojej pracy tajniki działalności eksportowej przedsiębiorstw zajmujących się budową maszyn. Lukinykh reprezentuje inny obszar badań, który obejmuje analizę zależności eksportu sektorowego od zmiennych wyrażonych przez dane panelowe.

Podobnie jak autorzy wspomniani wcześniej O.A. Lukinykh wykorzystał różne wskaźniki ekonomiczne, takie jak wielkość eksportu przedsiębiorstw przemysłowych, taryfowe i pozataryfowe środki regulacji państwowej, poziom eksportu na mieszkańca i inne.

Żaden z modeli opracowanych przez autora nie wykazywał wystarczającej korelacji pomiędzy wskaźnikami ani nie odznaczał się wysokim współczynnikiem ufności. Autor ten w swojej pracy zwraca uwagę na fakt, że nie są dostępne wystarczająco obszerne dane na temat rządowych instrumentów motywacyjnych, gdyż te jedynie częściowo znajdują odzwierciedlenie w sprawozdawczości przedsiębiorstw prowadzonej różnymi metodami.

Wśród pozytywnych aspektów tego podejścia można podkreślić niezależność modelu od specyfiki rozwoju gospodarki poszczególnych krajów; efekt taki pozwala uzyskać zastosowanie modelu o deterministycznych efektach indywidualnych.

Wiele prac O.A. Lukinykha poświęconych jest także analizie zagranicznych doświadczeń w zakresie pobudzania działalności eksportowej, w szczególności agencjom udzielającym kredytów eksportowych.

Na podstawie wyników badań uzyskanych w tej dziedzinie można wyciągnąć następujące wnioski:

- stosowanie pośrednich środków promowania eksportu, takich jak ubezpieczenia, jest

skuteczniejsze niż korzystanie z bezpośredniego finansowania i udzielania pożyczek,

- w przypadku udzielania pożyczek bezpośrednich ich źródłem powinien być budżet państwa,
- agencje udzielające kredytów eksportowych mogą mieć różne struktury własności, ponieważ nie ma to znaczącego wpływu na ich funkcjonowanie,
- aby udzielać gwarancji, należy utworzyć wyspecjalizowaną organizację, która spełni ustalone wymagania.

W ramach stosowania metody analizy korelacji-regresji szczególnym zainteresowaniem cieszy się kierunek badań oparty na wykorzystaniu modelu grawitacyjnego.

Przedstawicielami tego obszaru badawczego są tacy badacze jak K.M. Vedu, K. Moser, T. Nestan, T. Url czy P. Egger (2006). W swoich pracach badali oni zależność eksportu od ryzyka politycznego, jakim obarczone są kraje importujące, a także od poziomu gwarancji zapewnianego przez taki kraj.

W wyniku zastosowania modelu grawitacyjnego M. Vedu oraz K. Moser dochodzą do następujących wniosków:

Po pierwsze, gwarancje mogą faktycznie pobudzać eksport. Ponadto ocena skuteczności agencji udzielających kredytów eksportowych w decydującym stopniu zależy od tego, jakie kraje są wybierane i jaki okres jest badany. Na przykład w sytuacji, gdy w próbie badawczej znajdują się wyłącznie kraje nieprzemysłowe, nie ma możliwości potwierdzenia skuteczności gwarancji eksportowych.

Po drugie, ryzyko polityczne ma szkodliwy wpływ na eksport i stanowi istotną przeszkodę dla międzynarodowej działalności handlowej.

Po trzecie, obowiązkowo należy stosować podejście dynamiczne, ponieważ eksport znacząco oddziałuje na bieżące działania eksportowe. Potwierdza to fakt, że przy określaniu czynników wpływających na przepływy w handlu międzynarodowym należy brać pod uwagę powtarzające się interakcje między partnerami biznesowymi, a także bezzwrotne koszty związane z dostawami.

Twierdzenie o bezpośredniej zależności wielkości eksportu od czynników produkcji dostępnych w krajach importujących poparli również europejscy badacze, tacy jak P. Egger oraz T. Url. Analizują oni działalność agencji udzielających kredytów eksportowych pod różnymi kątami i wskazują na ich duże znaczenie dla przezwycięzania kryzysu oraz zmiany kierunku przepływów handlowych do krajów rozwijających się.

Badacze tacy jak F. Abraham i G. Dewit (2000, s. 10) skorzystali w swoich pracach z połączenia metody rachunku różniczkowego i całkowitego z metodą analizy korelacji, stawiając na tzw. podejście zintegrowane. Głównymi zasadami w zakresie promocji eksportu, do jakich stosowali się F. Abraham i G. Dewit (1992), były:

- potrzeba funkcjonowania agencji udzielających kredytów eksportowych, które nie przyczyniałyby się do zaburzenia równowagi w handlu międzynarodowym,
- jako dodatkowe narzędzie pobudzające eksport można rozważyć wprowadzenie ograniczenia maksymalnej dopuszczalnej kwoty ubezpieczenia i gwarancji,
- ustalając ceny produktów finansowych, agencje udzielające kredytów eksportowych opierają się na cenach rynkowych lub nawet wyższych, a jedynie w niewielkiej liczbie przypadków przestrzegają zasad rządzących ubezpieczeniami.

F. Abraham i G. Dewit są również przedstawicielami nurtu badawczego zajmującego się wpływem działań promujących eksport na sytuację gospodarczą w kraju. Innymi reprezentantami tego nurtu są J. Melitz i P. Messerlin. Badania w tym obszarze bazują na zastosowaniu ogólnych metod naukowych, a główne osiągnięcia są następujące:

- udowodniono wpływ środków pobudzających eksport towarów na bilans handlowy oraz stan budżetu państwa,
- określono pozycję środków pobudzających eksport w systemie środków regulujących handel zagraniczny, a konkretnie w ramach środków pozataryfowych, które obejmują również licencjonowanie, kontyngenty i tym podobne,

- przeprowadzono ocenę procesów integracyjnych dotyczących działań rządowych nastawionych na pobudzanie eksportu oraz wykazano, że ich siła oddziaływania jest nieznaczna.

Abraham i Dewit stosują podejście zintegrowane, które łączy w sobie wykorzystanie metody rachunku różniczkowego (podstawy teoretyczne) oraz metody analizy korelacji i regresji (służące do badań empirycznych).

Tym, co przede wszystkim odróżnia prace F. Abrahama i G. Dewita od tych przedstawionych wcześniej, jest badanie działalności agencji udzielających kredytów eksportowych bezpośrednio za pomocą analizy regresji opartej na wykorzystaniu dwóch modeli regresji, które opisują zależność wysokości składki oraz proporcji ubezpieczonych umów dotyczących konkretnego kraju w całkowitej wielkości ubezpieczeń zapewnianych przez agencję udzielającą kredytów eksportowych od różnych czynników.

Jednocześnie autorzy ci określili również parametr uwidaczniający awersję firmy do podejmowania ryzyka. F. Abraham i G. Dewit wskazują, że z największego wsparcia państwowego korzysta sektor eksportu wyrobów produkcyjnych.

W związku z tym ustanowienie limitów wysokości ubezpieczenia dla konkretnego kraju jest pośrednim wskaźnikiem promocji eksportu, ponieważ już samo istnienie takich limitów wskazuje na stosowanie pozarynkowych narzędzi cenowych. Główne cele promocji eksportu, zdaniem tych autorów, to zmniejszenie ryzyka eksportowego, nawiązanie współpracy pomiędzy krajami, a także wspieranie rozwoju eksportu z poszanowaniem zasad konkurencji.

Główną wadą omawianej publikacji jest to, że uwzględnia ona tylko jedną formę zachęty wykorzystywaną przez agencje udzielające kredytów eksportowych, tzn. zapewnianie gwarancji kredytu eksportowego. Wadę tę wyeliminowano w pracach autorów wspomnianych powyżej, którzy uznali udzielanie kredytów bezpośrednich po stawkach niższych niż rynkowe za kolejną ważną formę promocji.

Innym popularnym obszarem badań nad promowaniem eksportu, prowadzonych również z wykorzystaniem ogólnych metod badawczych, są analizy instytucjonalne, w tym historyczne.

Ten nurt przewija się w znacznie liczbie prac autorów zarówno zagranicznych, jak i krajowych, takich jak P. Evans (2002; 2005, s. 362), W. Kline, A. Klassen, R. Rodriguez, A.V. Ataev, E.L. Davydenko, A.E. Daineko i V.V. Pykhtin.

Badania krajowe koncentrowały się w głównej mierze na analizowaniu polityki handlu zagranicznego, w ramach której realizuje się promocję eksportu.

Tak oto kwestie rozwoju polityki handlu zagranicznego realizowanej przez Republikę Białorusi są dogłębnie analizowane w pracach takich autorów jak E.L. Davydenko, A.E. Daineko, czy M.M. Kovaleva. Jednocześnie badacze zwracają uwagę głównie na perspektywę przystąpienia do WTO oraz na taryfowe i pozataryfowe instrumenty regulacji handlu.

W niektórych pracach podkreśla się, że zagraniczne stosunki handlowe mogą służyć za instrument regulacji przeciwdziałającej kryzysom, która także wpływa na pobudzanie eksportu.

Wszystko to pozwala nam stwierdzić, że w takim wymiarze promocja eksportu towarów jest złożonym zjawiskiem, które należy kompleksowo badać, biorąc pod uwagę wzajemne oddziaływanie instrumentów polityki handlu zagranicznego.

Natomiast podejścia do promocji eksportu oraz narzędzia, które służą do tego celu, mogą być różne. Na przykład kraje azjatyckie, takie jak Malezja i Indonezja, pod koniec XX wieku uczyły z działań promujących eksport część swojej strategii rozwoju przemysłowego realizowanej w ramach zarządzania państwem. Było to właściwe ze względu na specyfikę wytwarzanych najnowocześniejszych produktów, których eksport wymaga dużych nakładów inwestycyjnych. Z kolei niektóre inne kraje bazowały na mechanizmach rynkowych i bardzo rzadko sięgały po środki szczególne – na przykład Tajwan.

W panujących obecnie warunkach gospodarczych promocja eksportu towarów jest jednym z priorytetowych kierunków reorientacji prze-

Tabela 1. Akty prawne regulujące promocję eksportu, które obowiązują w Republice Białorusi

Typ aktu prawnego	Nazwa	Rok przyjęcia	Główny cel
Dekret Prezydenta Republiki Białorusi	w sprawie promocji eksportu towarów (usługi)	2006	Reguluje kwestie ubezpieczenia od ryzyka eksportowego, określa procedurę udzielania kredytów finansowanych z budżetu państwa i rekompensowania instytucjom bankowym strat, które mogą powstać w następstwie udzielania kredytów eksportowych.
Dekret Prezydenta Republiki Białorusi	w sprawie niektórych środków promowania towarów produkowanych w Republice Białorusi	2009	Przewiduje możliwość częściowego pokrycia odsetek, wynagrodzeń oraz opłat leasingowych powiązanych z zakupem białoruskich produktów przez nierezydentów przebywających w obcych krajach.
Dekret Prezydenta Republiki Białorusi	w sprawie wspierania eksportu	2019	Przewiduje zwrot części kosztów ponoszonych przez białoruskie przedsiębiorstwa w związku z uczestnictwem w wystawach lub targach za granicą, a także w związku z analizami zgodności produktów białoruskich z przepisami obowiązującymi poza terytorium Republiki Białorusi.
Uchwała Rady Ministrów Republiki Białorusi	w sprawie zatwierdzenia Regulaminu Organizacji Wystaw Krajowych (Ekspozycji) w Obcych Krajach	2012	Przewiduje możliwość finansowania z budżetu części wydatków poniesionych na organizację wystaw poza granicami Republiki Białorusi.
Uchwała Rady Ministrów Republiki Białorusi	w sprawie poprawy efektywności zagranicznej działalności gospodarczej	2023	Reguluje działalność wyspecjalizowanej Agencji ds. Zagranicznej Działalności Gospodarczej, która prowadzi ewidencję transakcji importowych i eksportowych oraz konsumentów towarów.
Uchwała Rady Ministrów Republiki Białorusi	w sprawie ubezpieczeń i wspierania eksportu	2021	Ustala procedurę udzielania kredytów przez Bank Rozwoju, a także rekompensaty dla Banku Rozwoju za straty wynikłe z udzielania kredytów eksportowych. Zawiera wykaz towarów, na które mogą być udzielane kredyty eksportowe, oraz opis procedury obliczania przez Bank Rozwoju stopy procentowej od kredytowanych środków.

Źródło: opracowanie własne.

plywu towarów w Republice Białorusi. Wynika to z nastawienia krajowych przedsiębiorstw przemysłowych na eksport, a także potrzeby zapewnienia wystarczającego poziomu konkurencyjności poprzez rozwój eksportu innowacyjnych towarów.

Tradycyjnie wszelkie działania promujące eksport w Republice Białorusi dzielą się na dwie główne grupy. Pierwsza obejmuje środki wsparcia finansowego i pomocy administracyjnej. Druga grupa to działania na rzecz rozwoju infrastruktury.

Jednak wraz ze wzrostem liczby aktów prawnych przyjmowanych w Republice Białorusi, które dotyczą pobudzania eksportu towarów, rosnąć będzie też liczba środków, które wymagają bardziej szczegółowej klasyfikacji oraz oceny ich skuteczności.

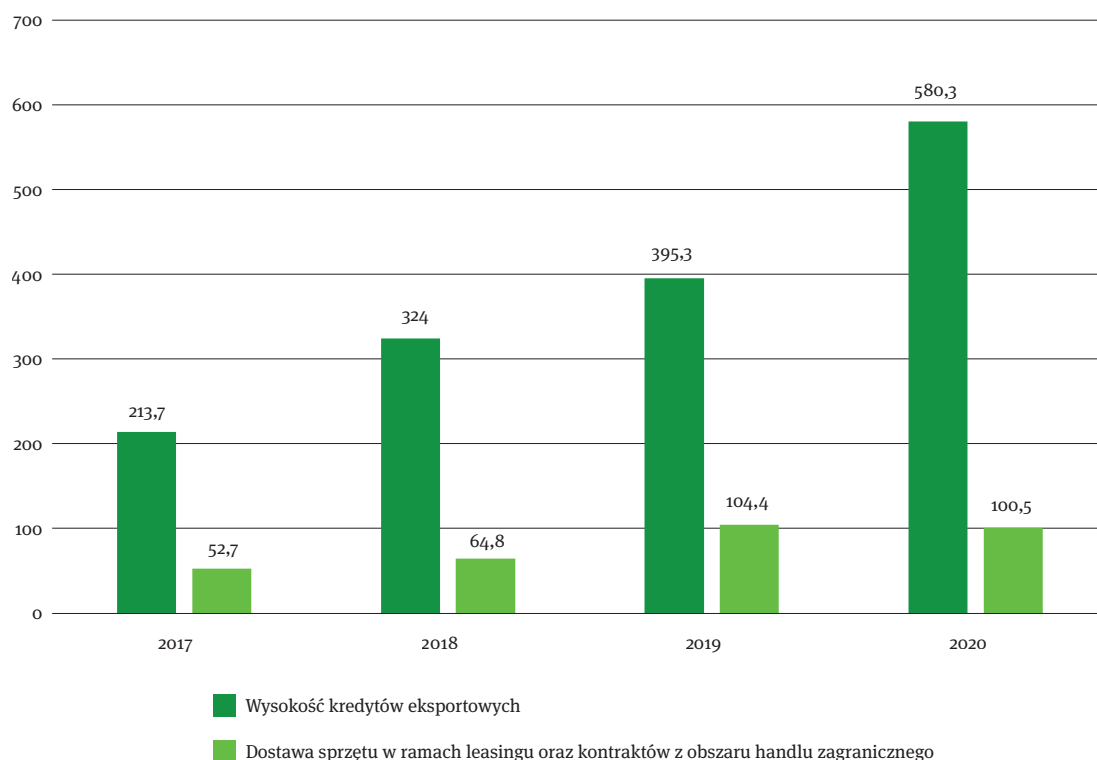
Wykaz głównych aktów prawnych regulujących promocję eksportu, które obowiązują w Republice Białorusi, znajduje się w tabeli 1.

Przepisy te mają charakter podstawowy i nie wpływają na specyfikę niektórych obszarów promocji eksportu. W związku z tym wskazana wydaje się bardziej szczegółowa analiza głównych obszarów promocji eksportu w Republice Białorusi.

Pierwszym i najbardziej popularnym obszarem działań wspierających jest udzielanie kredytów eksportowych.

Głównymi celami, dla których mieszkańcom Republiki Białorusi udzielane są kredyty eksportowe, są produkcja (towary i usługi), inwestycje (w tym zagraniczne), leasing (zakup nieruchomości, która następnie jest leasingowana) oraz współpraca międzynarodowa (zakładanie spółek

Rysunek 1. Wsparcie udzielane przez Bank Rozwoju (w mln dolarów)



Źródło: opracowanie własne.

joint venture poza granicami państwa). W przeciwieństwie do szerokiego wachlarza celów udzielania kredytów eksportowych rezydentom, nierezydentom są one udzielane wyłącznie w celu zapłaty za towary sprzedawane przez rezydentów Republiki Białorusi.

Należy zauważyć, że w Republice Białorusi kredytów eksportowych może udzielać dowolny bank państwowy. Decyzję taką podjęto w 2021 r.

Do 2021 r. Bank Rozwoju był jedyną instytucją bankową, która miała prawo udzielać takich kredytów. W związku z tym rozważymy skuteczność działań w tym obszarze w latach 2017–2020.

Rysunek 1 przedstawia dane dotyczące wysokości wsparcia udzielonego przez Bank Rozwoju w okresie objętym analizą.

Dane przedstawione na rysunku wskazują, że wolumen udzielanych kredytów eksportowych zwiększał się z roku na rok, a największy skok odnotowano w 2020 r. w porównaniu z 2019 r., kiedy wzrost wyniósł 46,8%. W ujęciu ogólnym

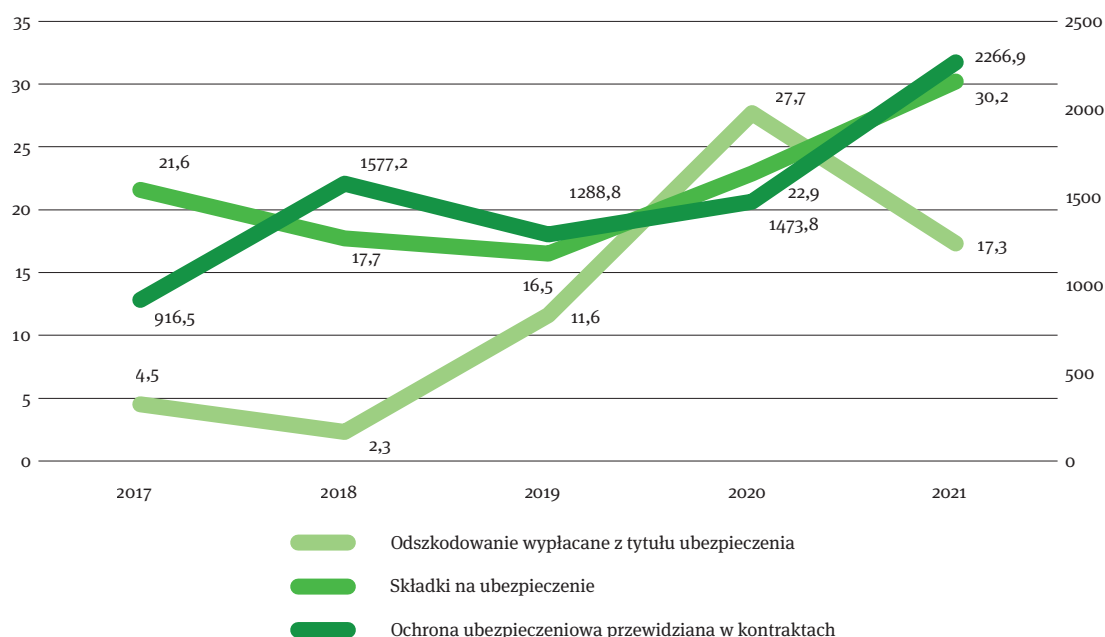
wielkość finansowania eksportu w 2020 r. wyniosła 2,8%.

W 2021 r. wolumen kredytów eksportowych udzielonych przez Bank Rozwoju wzrósł o ponad 70%. Nie zaleca się jednak porównywania tych danych z tymi z lat ubiegłych, ponieważ wzrost ten umożliwiły wprowadzone zmiany prawne, w tym przewidujące udzielanie kredytów przedeksportowych z ustaloną minimalną kwotą wsparcia (Wskaźniki wydajności – Beleximgarant, 2021).

W wypadku ubezpieczeń ryzyka eksportowego w ramach wsparcia rządowego możliwe jest zrekompensowanie bankom strat poniesionych w wyniku udzielenia kredytów eksportowych. Organizacją, która zajmuje się takimi ubezpieczeniami w Republice Białorusi, jest państwowe przedsiębiorstwo ubezpieczeń eksportowo-importowych Beleximgarant, a ubezpieczenia obejmują głównie:

- ryzyko niespłacenia kredytu przez eksporterów krajowych,

Rysunek 2. Kluczowe wskaźniki wydajności przedsiębiorstwa Beleximgarant w obszarze ubezpieczenia od ryzyka eksportowego (w mln rubli)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Beleximgarant – Wskaźniki wydajności (2021).

- ryzyko niespłacenia kredytu przez nabywców zagranicznych,
- ryzyko polityczne towarzyszące inwestycjom białoruskich organizacji za granicą,
- ryzyko związane z operacjami leasingowymi w ramach eksportu,
- gwarancje bankowe.

Rekompensata za ryzyko pokrywana jest ze środków przydzielonych państwowemu przedsiębiorstwu ubezpieczeń eksportowo-importowych Beleximgarant z budżetu państwa.

Główne wskaźniki wydajności państwowego przedsiębiorstwa Beleximgarant w zakresie ubezpieczeń od ryzyka eksportowego w okresie 2017–2021 przedstawiono na rysunku 2.

Według danych przedstawionych na rysunku największy wzrost wysokości składek ubezpieczeniowych przypada na okres od 2019 do 2021 r., a przyczyną jest zwiększająca się liczba przedsiębiorstw korzystających w tym okresie z ubezpieczeń eksportowych. W przypadku wypłat odszkodowań z tytułu ubezpieczenia szczytowy moment przypada na rok 2020, kiedy to kwota środków

wypłaconych w ramach odszkodowań ubezpieczeniowych przekroczyła ten sam wskaźnik za poprzedni rok o 138,8%. Powodem była pandemia na skalę międzynarodową. Do 2021 r. wartości tego wskaźnika powróciły do normy (Bank Rozwoju – Wskaźniki wydajności, 2021).

Ogólnie rzecz biorąc, w okresie od 2017 do 2021 r. proporcja eksportu objętego ubezpieczeniem wahała się między 1,9% a 2,3%. Wartość maksymalną osiągnęła w 2017 r. (2,3%), a minimalną – w 2018 r. (1,91%).

Zachęty podatkowe dla eksporterów również stanowią narzędzia pobudzania eksportu towarów.

W Republice Białorusi uchwalono przepisy prawne, które stanowią, że przy eksporcie towarów z wykorzystaniem leasingu, kredytów i kontraktów na wytwarzanie towarów, a także przy faktycznym eksporcie towarów poza terytorium kraju, w ciągu 180 dni kalendarzowych stosowana jest zerowa stawka podatku od towarów i usług.

Ponadto zgodnie z zapisami wzajemnych umów z krajami będącymi partnerami handlowymi Republiki Białorusi stosuje się zasadę, że przy obliczaniu podatków pośrednich od obrotu pod-

czas eksportu obowiązuje stawka zerowa, a przy imporcie – stawki kraju, do którego towary są bezpośrednio wwożone.

Podobny zapis ma zastosowanie do cel eksportowych, które są nakładane tylko na najważniejsze dla gospodarki towary w celu regulowania ich wywozu. W Republice Białorusi jest pięć kategorii takich towarów – nawozy potasowe, drewno, surowce skórzane, nasiona rzepaku oraz ropa i produkty naftowe. Pozostałe towary są zwolnione z obowiązku uiszczenia należności celnych podczas eksportu.

Dekret Prezydenta Republiki Białorusi nr 412 z dnia 14 listopada 2019 r. w sprawie wspierania eksportu zapewnia dostęp zarówno do finansowych, jak i niefinansowych instrumentów promocji eksportu. Z jednej strony Dekret ten ma na celu pobudzać działalność przedsiębiorstw w celu promowania wizerunku białoruskich produktów na rynku międzynarodowym poprzez udział w wystawach i targach, a z drugiej strony, ten akt prawny przewiduje możliwość dokonania oceny zgodności produktów krajowych z normami międzynarodowymi poza granicami państwa. We wszystkich tych wypadkach przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy indywidualni mogą uzyskać częściowy zwrot kosztów.

Dekret zawiera również listę wymagań stawianych przedsiębiorstwom, które mogą skorzystać z oferowanych świadczeń. Jednym z tych wymogów jest stabilność finansowa i brak zaległych zobowiązań finansowych.

Naszym zdaniem przepis ten nie do końca wpisuje się w cele wspomnianego powyżej aktu prawnego. Wynika to z faktu, że przedsiębiorstwa o wysokiej rentowności produkcji zazwyczaj nie mają trudności z promocją swoich produktów za granicą w przeciwieństwie do przedsiębiorstw, które dopiero zaczynają się rozwijać lub są w trakcie modernizacji nastawionej na przystosowanie ich produktów do nowych wymogów.

Jednym ze znamienitych przykładów wykorzystania instrumentów niefinansowych w celu pobudzania eksportu jest uchwała nr 585 Rady Ministrów Republiki Białorusi z dnia 7 września 2023 r. w sprawie poprawy efektywności zagra-

nicznej działalności gospodarczej. Zgodnie z tym aktem prawnym w Republice Białorusi organizacją promującą rozwój zagranicznej działalności gospodarczej jest otwarta spółka akcyjna Agencja ds. Zagranicznej Działalności Gospodarczej.

Agencja świadczy usługi zarówno dla białoruskich przedsiębiorstw, jak i ich partnerów zagranicznych. Usługi te obejmują przygotowanie do eksportu oraz pomoc w prowadzeniu bezpośrednich operacji w obszarze handlu zagranicznego.

Główne działania otwartej spółki akcyjnej Agencji ds. Zagranicznej Działalności Gospodarczej obejmują:

- doradztwo, w tym z udziałem agencji rządowych,
- pomoc w planowaniu dostaw i znajdowaniu źródeł finansowania,
- rejestracja i wspieranie przedsiębiorstw krajowych na różnych platformach internetowych funkcjonujących na różnych szczeblach,
- prowadzenie ewidencji i statystyk w zakresie operacji eksportowo-importowych, a także pozyskiwanie danych analitycznych.

Pomysł wprowadzenia kompleksowych środków informacyjnego wsparcia eksportu został zapisany w podobnym dokumencie w wersji wydanej w 2021 r. W przeciwieństwie do obowiązującego obecnie aktu prawnego w poprzednim dokumencie rola Agencji ds. Zagranicznej Działalności Gospodarczej sprowadzała się do prowadzenia różnych rejestrów w zakresie zagranicznej działalności gospodarczej, opracowywania środków mających na celu promowanie wizerunku białoruskich producentów, a także zapewniania sprawnego funkcjonowania systemu uzyskiwania certyfikatów przez importerów oraz sprawdzania różnych kryteriów wobec partnerów handlowych przy zawieraniu kontraktów.

Dokument zwracał też szczególną uwagę na stworzenie i funkcjonowanie jednej platformy wymiany informacji z obszaru zagranicznej działalności gospodarczej w Republice Białorusi, którą z czasem z powodzeniem zintegrowano z działaniami różnych organizacji państwowych

Tabela 2. Instytucje działające na rzecz wspierania rozwoju eksportu w EUG

Kraj	Instytucja	Akt prawny	Obszary działalności
Federacja Rosyjska	Spółka akcyjna Rosyjskie Centrum Eksportu	Uchwała Rządu Federacji Rosyjskiej nr 71 z dnia 5.02.2016 r. w sprawie zatwierdzenia zasad realizacji działań spółki akcyjnej Rosyjskie Centrum Eksportu polegających na wspieraniu eksportu oraz interakcji z federalnymi organami wykonawczymi, organami i agencjami kontroli walutowej, a także państwowym przedsiębiorstwem ds. energii atomowej Rosatom	Instytut wspiera przedsiębiorstwa produkcyjne zajmujące się towarami niepodstawowymi. Centrum korzysta zarówno z finansowych, jak i niefinansowych narzędzi motywacyjnych. Wśród narzędzi finansowych można wyróżnić częściowe pokrycie kosztów prowadzenia niektórych operacji za granicą, działalność ubezpieczeniową, a także wsparcie w postaci kredytów preferencyjnych oraz udzielania gwarancji finansowych. Instrumenty niefinansowe obejmują wsparcie informacyjne, również w zakresie poszukiwania partnerów biznesowych i promowania rosyjskich produktów na rynkach zagranicznych, pomoc w przechodzeniu przez procedury administracyjne lub na przykład w uzyskiwaniu w razie potrzeby licencji albo patentu, a także szkolenia z zakresu przygotowania do rozpoczęcia lub rozwijania działalności eksportowej.
Republika Kazachstanu	Towarzystwo Ubezpieczeń Eksportowych „KazachExport” Spółka akcyjna Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości „Damu”	Uchwała Rządu Republiki Kazachstanu nr 739 z dnia 24 września 2022 r. w sprawie udzielania spółce akcyjnej Towarzystwo Ubezpieczeń Eksportowych „KazachExport” gwarancji państwowych w ramach wspierania eksportu Dekret Rządu Republiki Kazachstanu nr 665 z dnia 26 kwietnia 1997 r. w sprawie utworzenia Funduszu Rozwoju Małych Firm	Towarzystwo Ubezpieczeń Eksportowych „KazachExport” pełni funkcje agencji udzielającej kredytów eksportowych. Organizacja zapewnia wsparcie producentom towarów niepodstawowych w zakresie ubezpieczeń, finansowania zagranicznych nabywców, a także sprawdzania wiarygodności partnerów handlowych. Z kolei spółka akcyjna Fundusz Rozwoju Przedsiębiorczości „Damu” powstała w 1997 r. W początkowej fazie swojej działalności zajmowała się prowadzeniem rachunkowości oraz kontrolą wykorzystania środków budżetowych w ramach krajowych i zagranicznych programów rozwoju przedsiębiorczości. Od 2001 r. wachlarz zadań Funduszu stopniowo się rozszerzał i dziś do jego najważniejszych działań zaliczają się przydzielanie dotacji, wsparcie gwarancyjne, udzielanie kredytów, w tym w ramach współpracy z bankami islamskimi w obrębie działalności inwestycyjnej, jak również refinansowania trwających projektów i finansowania funduszy kapitału obrotowego.
Republika Armenii	Agencja Ubezpieczeń Eksportowych	Decyzja rządu Republiki Armenii z dnia 13 października 2013 r. dotycząca polityki przemysłowej zorientowanej na eksport	Agencja oferuje ubezpieczenia od ryzyka handlowego, czyli związanego z finansami (upadłość, niewypłacalność nabywcy), oraz ryzyka politycznego. Świadczona jest również usługa ubezpieczenia finansowania nakładów kapitałowych, co wiąże się z pokryciem ryzyka braku spłaty kredytów udzielonych podmiotom gospodarczym prowadzącym działalność eksportową na nakłady kapitałowe przez banki i innych kredytodawców. Dużym atutem jest możliwość ubezpieczenia finansowania przedeksportowego, które obejmuje środki na zakup surowców, opakowań produktów, promocję na rynku, a także koszty celne i transportu.

Kraj	Instytucja	Akt prawny	Obszary działalności
Republika Kirgiska	Narodowa Agencja Inwestycyjna pod przewodnictwem Prezydenta Republiki Kirgiskiej	Dekret Prezydenta Republiki Kirgiskiej nr 75 z dnia 10 marca 2022 r. w sprawie działań na rzecz usprawnienia systemu zarządzania w obszarze inwestycji oraz zwiększenia potencjału inwestycyjnego Republiki Kirgiskiej	Krajowa Agencja Inwestycyjna świadczy szereg usług, między innymi z obszaru promocji eksportu. Usługi te obejmują konsultacje przedeksportowe, analizę rynku, pomoc w znajdowaniu zagranicznych nabywców oraz w procedurach administracyjnych, takich jak licencjonowanie i certyfikacja produktów.
	Centrum Rozwoju i Promocji Eksportu „Kyrgyz Export”	Uchwała Rady Ministrów Republiki Kirgiskiej nr 497 z dnia 22 września 2023 r. w sprawie ustanowienia instytucji państwowej Centrum Rozwoju i Promocji Eksportu „Kyrgyz Export” przy Ministerstwie Gospodarki i Handlu Republiki Kirgiskiej	Decyzja o utworzeniu Centrum Rozwoju i Promocji Eksportu „Kyrgyz Export” zapadła jesienią 2023 r. Do dziś ośrodek pozostaje w fazie rozwoju. Instytut ten będzie pełnił takie funkcje jak wzmacnianie współpracy międzynarodowej w dziedzinie rozwoju eksportu, integracja wszystkich organów zajmujących się działalnością eksportową w jeden system oraz opracowywanie środków promocji produktów krajowych na rynkach zagranicznych.

Źródło: opracowano na podstawie wspomnianych aktów prawnych.

zaangażowanych w realizację działań z zakresu zagranicznej działalności gospodarczej.

W związku z tym zapisy o platformie zniknęły z nowej wersji uchwały, która koncentruje się na rozszerzaniu uprawnień oraz usprawnieniu działalności Agencji ds. Zagranicznej Działalności Gospodarczej (Dla białoruskich agentów, b.d.).

Podobne instytucje, które działają na rzecz promowania rozwoju zagranicznej działalności gospodarczej, działają też w krajach EUG. Tabela 2 zawiera wykaz takich organizacji wraz z celami ich funkcjonowania, a także aktów prawnych regulujących ich działalność.

Dane przedstawione w tabeli świadczą o tym, że wszystkie państwa członkowskie EUG posiadają instytucje, które wspierają rozwój działalności eksportowej. Warto zauważyć, że w Republice Kazachstanu oraz w Republice Kirgiskiej funkcje te rozdzielono pomiędzy kilka podmiotów państwowych. Najskuteczniejszą opcją wydaje się być ustanowienie w państwie jednej instytucji, której funkcje obejmują nie tylko łagodzenie ryzyka finansowego, ale także pomoc we wdrażaniu procedur administracyjnych, wsparcie w przygotowaniu do rozpoczęcia prowadzenia działalności

eksportowej, a także opracowanie środków promujących wizerunek produktów krajowych.

A zatem państwowa promocja eksportu jest jednym z priorytetowych obszarów regulacji zagranicznej działalności gospodarczej i obrotu handlowego. Badania teoretyczne z zakresu promocji eksportu nasilały się od początku XX w. Zarówno badacze krajowi, jak i zagraniczni zgłębiali pewne aspekty promowania eksportu, na przykład działalność agencji udzielających kredytów eksportowych w krajach europejskich. W Republice Białorusi działania na rzecz pobudzania eksportu towarów są czynnie rozwijane od 2006 r. Do tej pory kluczowymi obszarami w tym zakresie pozostawały udzielanie kredytów, ubezpieczenia ryzyka eksportowego oraz przyznawanie ulg podatkowych. Zmiany nastawione na wykorzystywanie instrumentów niefinansowych stale postępują, w tym poprzez tworzenie wyspecjalizowanych instytucji. W Republice Białorusi taką instytucją jest otwarta spółka akcyjna Agencja ds. Zagranicznej Działalności Gospodarczej, a podobne podmioty funkcjonują również w państwach członkowskich EUG. Wydaje się obiecujące tworzenie takich organizacji, które posia-

dają możliwości i uprawnienia do wykorzystywania zarówno instrumentów finansowych, jak i niefinansowych, a także rozszerzanie wzajem-

nej współpracy z krajami trzecimi w celu wymiany doświadczeń i wypracowania jednolitego podejścia do pobudzania eksportu towarów.

Bibliografia

- Abraham, F., Couwenberg, I., Dewit, G. (1992). Towards an EC Policy on Export Financing Subsidies: Lessons from 1980s and Prospects for Future Reform [W kierunku polityki WE dotyczącej dotacji eksportowych: lekcje z lat 80. XX w. i perspektywy przyszłych reform], *The World Economy*, 15(3), s. 389–406.
- Abraham, F., Dewit, G. (2000). Export Promotion via Official Export Insurance [Promocja eksportu poprzez państwowe ubezpieczenie eksportu], *Open Economies Review*, 11(1), s. 5–26.
- Artemyev, P.P. (2019). *International experience in providing state assistance to exporters of industrial products: theoretical and methodological foundations and implementation practice* [Międzynarodowe doświadczenie w udzielaniu pomocy państwowej eksporterom produktów przemysłowych: podstawy teoretyczne i metodologiczne oraz praktyka wdrożeniowa]. Mińsk: Law and Economics.
- Bank Rozwoju Republiki Białorusi (2021). Wskaźniki wydajności [zasoby elektroniczne], <https://brrb.by/about/accounting/key-performance-indicators/> (dostęp: 9.02.2024).
- Beleximgarant (2021). Wskaźniki wydajności [zasoby elektroniczne], <https://beg.by/about/pokazateli-deyatelnosti/> (dostęp: 9.02.2024).
- Brander, J. (1985). Export Subsidies and International Market Share Rivalry [Subwencje eksportowe i rywalizacja o udział w rynku międzynarodowym], *Journal of International Economics*, 18(1–2), s. 83–100.
- Dla białoruskich agentów [zasoby elektroniczne] (b.d.). Agencja ds. Zagranicznej Działalności Gospodarczej, <https://eximagency.by/services-blr/> (dostęp: 9.02.2024).
- Eaton, J. (1986). Optimal Trade and Industrial Policy under oligopoly [Optymalna polityka handlowo-przemysłowa w oligopolu], *Quarterly Journal of Economics*, 101(2), s. 383–406.
- Egger, P., Url, T. (2006). Public Export Credit Guarantees and Foreign Trade Structure: Evidence from Austria [Gwarancje dla publicznych kredytów eksportowych i struktura handlu zagranicznego: materiały z Austrii], *The World Economy*, 29(4), s. 399–418.
- Evans, P. (2005). *International Regulation of Official Trade Finance: Competition and Collusion in Export Credits and Foreign Aid: dissertation* [Międzynarodowa regulacja oficjalnego finansowania handlu: konkurencja i zmowy w obszarze kredytów eksportowych i pomocy zagranicznej: rozprawa]. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology.
- Evans, P., Oye, K. (2001). *International Competition: Conflict and Cooperation in Government Export Financing* [Konkurencja międzynarodowa: konflikty i wspól-
- praca w ramach rządowego finansowania eksportu]. Washington DC: Institute of International Economics.
- Ford, J., Mpuku, H., Pattanaik, P. (1996). Revenue Risks, Insurance and the Behavior of Competitive Firms [Ryzyko przychodowe, ubezpieczenia i zachowania firm konkurencyjnych], *Journal of Economics*, 64(3), s. 233–246.
- Funatsu, H. (1986). Export Credit Insurance [Ubezpieczenie kredytu eksportowego], *Journal of Risk and Insurance*, 53(4), s. 679–692.
- Grossman, G. (1986). Strategic Export Promotion: A Critique [Strategiczna promocja eksportu: krytyka] W: *Strategic Trade Policy and the New International Economics* [Strategiczna polityka handlowa i nowa ekonomia międzynarodowa] (s. 47–68), P. Krugman (red.). Londyn: MIT Press.
- Grossman, G. (1992). Introduction [Wprowadzenie]. W: *Imperfect Competition and International Trade* [Konkurencja niedoskonała i handel międzynarodowy] (s. 1–20), G. Grossman (red.). Londyn: MIT Press.
- Lukinykh, O.A. (2008). Improvement of export support systems in foreign countries [Usprawnienie systemów wsparcia eksportu w innych krajach], *Russian Foreign Economic Bulletin*, 11, s. 63–79.
- O firmie [zasoby elektroniczne] // Towarzystwo Ubezpieczeń Eksportowych Armenii, <https://eia.am/en/about-us> (dostęp: 9.02.2024).
- Spencer, B. (1986). What Should Trade Policy Target? [Co powinno być celem polityki handlowej?]. W: *Strategic Trade Policy and the New International Economics* [Strategiczna polityka handlowa i nowa ekonomia międzynarodowa] (s. 69–90), P. Krugman (red.). Londyn: MIT Press.

Akty normatywne

- Dekret Prezydenta Republiki Kirgiskiej nr 75 z dnia 10 marca 2022 r. w sprawie działań na rzecz usprawnienia systemu zarządzania w obszarze inwestycji oraz zwiększenia potencjału inwestycyjnego Republiki Kirgiskiej [zasoby elektroniczne], Moskwa 2024.
- Uchwała Rady Ministrów Republiki Kirgiskiej nr 497 z dnia 22 września 2023 r. w sprawie ustanowienia instytucji państwowej Centrum Rozwoju i Promocji Eksportu „Kyrgyz Export” przy Ministerstwie Gospodarki i Handlu Republiki Kirgiskiej [zasoby elektroniczne], Moskwa 2024.
- Uchwała Rządu Federacji Rosyjskiej nr 71 z dnia 5.02.2016 r. w sprawie zatwierdzenia zasad realizacji działań spółki akcyjnej Rosyjskie Centrum Eksportu polegających na wspieraniu eksportu oraz interakcji z federalnymi organami wykonawczymi, organami i agencjami kontroli walutowej, a także państwowym

przedsiębiorstwem ds. energii atomowej Rosatom [zasoby elektroniczne], Moskwa 2024.
Uchwała Rządu Republiki Kazachstanu nr 665 z dnia 26 kwietnia 1997 r. w sprawie utworzenia Funduszu Rozwoju Małych Firm [zasoby elektroniczne], Moskwa 2024.

Uchwała Rządu Republiki Kazachstanu nr 739 z dnia 24 września 2022 r. w sprawie udzielania spółce akcyjnej Towarzystwo Ubezpieczeń Eksportowych „KazachExport” gwarancji państwowych w ramach wspierania eksportu [zasoby elektroniczne], Moskwa 2024.

Abstract

Encouraging Commodity Exports as a Priority Direction for the Development of Foreign Economic Activity

The article is devoted to the promotion of commodity exports and legal regulation of foreign economic activity in the Eurasian Economic Union.

The authors systematized theoretical research in the field of export promotion. The authors conducted a study of the mechanism for stimulating exports in the Republic of Belarus, and also carried out a comparative analysis of the institutions whose activities are aimed at promoting export development in the EAEU.

The authors come to the conclusion that stimulating commodity exports is the most important direction in the development of foreign economic activity. There are many approaches to defining export promotion activities, but there is no single definition and concept. In the Republic of Belarus, export promotion activities are carried out using financial and non-financial instruments through OJSC „Agency for Foreign Economic Activity”. Similar institutions exist in the EAEU Member States, but not in all countries they can use all the tools. This indicates the need for further work in this direction.

Keywords: encouraging commodity exports, foreign economic activity, insuring export risks, export lending

JEL Classification: K34

Otrzymany: 1 marca 2024 r.
Zaakceptowany: 13 marca 2024 r.
Opublikowany: 30 czerwca 2024 r.



Centrum Analiz i Studiów Podatkowych
Centre for Analyses and Studies of Taxation

· WYDAWCA ·

CENTRUM ANALIZ I STUDIÓW PODATKOWYCH SGH · Warszawa 02-554 · Al. Niepodległości 162
DOMINIK J. GAJEWSKI (redaktor naczelny) · ADAM OLCZYK (sekretarz redakcji)

· KONTAKT ·

analysesandstudies@sgh.waw.pl · analysesandstudies.sgh.waw.pl · casp.sgh.waw.pl