

ций пищевой промышленности Могилевской области необходимо отметить, что в 2010 году наибольший удельный вес занимают затраты на приобретение машин и оборудования – 69,6 %, затраты на производственное проектирование – 24,1 %, затраты на исследования и разработки – 6,1 %.

Для повышения эффективности функционирования перерабатывающей и пищевой промышленности важно при субсидировании инновационных проектов определить в качестве основных требований рыночные подходы:

- конкурентоспособность (продукции, организации, отрасли);
- возвратная система финансирования инновационных проектов;
- расширение практики конкурсного размещения бюджетных средств;
- долевое участие в финансировании проектов заинтересованных организаций.

Литература

1. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. – Минск: Амалфея, 2010. – 228 с.

<http://edoc.bseu.by>

*Н.Н. Затолзутская
(Беларусь, Гомель)*

СТИМУЛИРОВАНИЕ И ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА В БЕЛАРУСИ В КОНТЕКСТЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА

Беларусь относится к малым открытым экономикам, сильно зависящим от состояния и перспектив развития экспорта и его конкурентоспособности. Если в 2008 году отношение экспорта к ВВП составляло 54,8 %, то в 2012 г. оно достигло 60,3 % ВВП, и на внешние рынки было поставлено более 60 % произведенной продукции. Несмотря на позитивную динамику, которая отчасти была обусловлена почти трехкратной девальвацией белорусского рубля, в развитии белорусского экспорта наблюдается ряд негативных тенденций, связанных с его товарной структурой, конкурентоспособностью и т.д.

Рассмотрим опыт и подходы отдельных стран к системе стимулирования и поддержки экспорта. В таблице приведена классификация экспортных стимулов, т. е. факторов, оказывающих влияние на расширение объемов экспорта.

Различают внешние и внутренние (организационные) стимулы. Такая классификация позволяет понять, что преимущественно мотивирует предприятие к экспортной деятельности – внутренние характеристики и качества предприятия или же среда, в которой оно функционирует. Если вначале основной упор делается на микроуровень, т. е. на внутренние стимулы (определенные менеджерские качества, внутренние ключевые компетенции предприятия, набор и наличие неиспользованных мощностей), то со временем не менее важная роль отводится внешним, экзогенным стимулам, среди которых важную роль занимают государственные программы стимулирования экспорта.

Классификация экспортных стимулов

Внутренние проактивные	Внешние проактивные
<ul style="list-style-type: none"> - достижение экономии от масштаба; - определенные интересы менеджеров; - продукция, обладающая уникальными характеристиками (свойствами); - наличие специфических конкурентных преимуществ; - потенциал для роста продаж; - необходимость достижения устойчивого развития и корпоративного роста 	<ul style="list-style-type: none"> - стимулирование со стороны внешних по отношению к предприятию субъектов или организаций; - выявление привлекательных возможностей на внешних рынках; - обладание эксклюзивной информацией о внешних рынках; - поддержка экспорта со стороны государства
Внутренние реагирующие	Внешние реагирующие
<ul style="list-style-type: none"> - возможность компенсировать сезонность в продажах продукции; - задействование неиспользуемых производственных мощностей; - застой/снижение продаж продукции на внутреннем рынке; - сокращение зависимости от ориентации на внутренний рынок 	<ul style="list-style-type: none"> - начало экспортной деятельности конкурентов на внутреннем рынке; - побуждение к экспорту за счет усиления конкуренции на внутреннем рынке; - благоприятный обменный курс; - сокращение внутреннего рынка; - получение заказа из-за границы

Источник: [4].

Экспортные стимулы подразделяются на проактивные – это побудительные мотивы, воздействующие на интересы фирм по развитию компетенций или возможностей на зарубежных рынках, и реагирующие, вызывающие у предприятий реакцию на неблагоприятные рыночные условия (например, насыщение внутреннего рынка).

Долгое время считалось, что государство может оказывать влияние на экспортную деятельность предприятий посредством внешних проактивных и внешних реагирующих (поддержание благоприятного обменного курса) факторов. Однако государство может воздействовать также и на внутренние проактивные и внутренние реагирующие меры, воздействующие на формирование стратегий предприятий, координируя программы поддержки и стимулирования экспорта с системами государственной поддержки малого бизнеса.

Программа стимулирования экспорта должна быть не только сфокусирована на таких классических формах содействия экспорту как страхование экспортных рисков, предоставление экспортных кредитов, налоговых льгот, но и направлена на устранение препятствий на пути развития бизнеса. Она должна быть ориентирована на нужды и потребности предприятия в поддержке, например, доступе к информации о спросе на зарубежных рынках и новых технологиях, процедурах сертификации, на необходимость в подготовке/переподготовке кадров, повышении качества менеджмента на микроуровне.

Основными элементами системы стимулирования экспорта Беларуси является предоставление финансовой поддержки посредством экспортного кредитования и страхования экспортных рисков. В соответствии с Указом Президента Беларуси № 534 от 25.08.2006 г. (в ред. от 06.03.2012., № 126) «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» данная поддержка предусматривает

предоставление экспортных кредитов в иностранной валюте и российских рублях в соответствии с положениями Соглашения об официально поддерживаемых экспортных кредитах Организации по экономическому сотрудничеству и развитию (ОСЭР) [2]. В связи с отсутствием в Республике Беларусь специализированного экспортно-импортного банка (Эксимбанка) за экспортным кредитом можно обратиться в любой банк страны. Возникающие потери банков от предоставления экспортных кредитов, могут компенсироваться при условии страхования экспортных рисков с поддержкой государства.

В качестве меры финансовой поддержки экспорта в Беларуси также используется международный лизинг. В соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 535 от 20.11.2012 г. «О некоторых вопросах совершенствования лизинговой деятельности в Беларуси» урегулировано ряд проблемных вопросов по осуществлению договоров международного лизинга по продвижению белорусской продукции на внешние рынки [3].

К косвенным мерам поддержки экспортеров относятся льготы по налогу на добавленную стоимость (НДС) и ряд льгот по ввозной таможенной пошлине. Данные льготы не направлены исключительно на поддержку белорусских экспортеров, но могут оказать положительное влияние на деятельность предприятий, воздействуя на их внутренние стимулы к экспорту. Большой интерес для стимулирования экспорта представляет решение Комиссии Таможенного союза 27.11. 2009 г., № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании», согласно которому от ввозной таможенной пошлины могут освобождаться сырье и материалы, ввозимые для реализации инвестиционных проектов [1].

Информационная поддержка белорусских экспортеров осуществляется через Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен, который представляет предприятиям информацию по широкому кругу вопросов, касающихся внешнеэкономической деятельности, в том числе проводит маркетинговые исследования и семинары в рамках бизнес-образования, предоставляет информацию о тендерах и торгах в России, Украине, Казахстане и др. странах.

К недостаткам существующей системы поддержки экспорта в Беларуси следует отнести тот факт, что она практически не охватывает малый и средний бизнес. Для предприятий этой сферы проблемой является предоставление кредитов на короткие сроки (1-2 года), при том, что окупаемость инвестиционного проекта, как правило, в среднем составляет 3-5 лет. При выделении заемных средств коммерческими банками на сумму 10 тыс USD, для малых и средних предприятий барьером в получении кредита является необходимость предоставления залогового обеспечения (зачастую на 30 % больше суммы кредита). К тому же процедура его получения сопряжена с подготовкой большого количества документов и, соответственно, с высокими издержками, что сдерживает возможность развития их экспортного потенциала. Именно поэтому экспортные кредитные агентства многих стран имеют специальные схемы кредитования и оказания финансовых услуг для малых и средних предприятий, которые включают экспортное страхование, предоставление гарантий, ускоренные процедуры подачи заявок, информационные программы и другие продукты.

Таким образом, основными направлениями улучшения системы поддержки экспорта являются:

- формирование четкой концепции отдельного экспортного агентства и определение его структуры, включающей как государственную организацию, занимающуюся предоставлением кредитов и гарантий, так и страхованием;

- создание в рамках отдельного экспортного агентства государственного экспортно-импортного банка (Эксимбанка) Беларуси, который бы выступал не конкурентом частных коммерческих банков и страховых организаций, а дополняющим их государственным агентством;

- расширение в соответствии с международной практикой перечня услуг страхования экспорта;

- создание специальных схем экспортного кредитования и страхования малых и средних предприятий-экспортеров, а также разработка системы предоставления им экспортных гарантий;

- в целях повышения эффективности работы агентства по продвижению экспорта важно уделить внимание вопросам технической поддержки и развитию потенциала предприятий-экспортеров в области соблюдения нормативных требований, вопросов финансирования торговли, логистики, таможенных процедур. Поскольку, как показывает международный опыт, именно данные услуги оказываются более эффективными с точки зрения поддержки экспорта.

Литература

1. О едином таможенно-тарифном регулировании таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации: решение Комиссии Таможенного союза от 27.11.2009 г., № 130 (в ред. от 18.11.2011 г., № 858) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Мн., 2012.

2. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг): указ Президента Респ. Беларусь 25.08.2006 г., № 534 (в ред. от 06.03.2012. № 126) // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Мн., 2012.

3. О некоторых вопросах совершенствования лизинговой деятельности в Беларуси: указ Президента Респ. Беларусь от 20.11.2012 г., № 535 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Мн., 2012.

4. Leonidou, L. (1995) Export Stimulation Research: Review, Evaluation and Integration, *International Business Review*, 4, 2.