

мата, такие как: снижение или временное освобождение от уплаты в региональный бюджет налога на прибыль, отсрочка по налоговым и арендным платежам, предоставление других льгот. Назрела необходимость разработки региональной программы поддержки инвестиционной деятельности и содействия ипостранным инвестициям.

Подведение итогов оценки инвестиционной привлекательности Гродненского региона позволило построить интегральный рейтинг по инвестиционному потенциалу и инвестиционному риску. Отличаясь достаточно высоким сельскохозяйственным, инфраструктурным и интеллектуальным потенциалом, регион беден природными ресурсами. Большинство предприятий промышленности работает на привозном сырье, материалах, топливе. Среди приоритетных региональных задач следует отметить налаживание экономических связей, стимулирование ресурсосбережения и последовательная структурная перестройка региональной экономики, использование местного минерального сырья, продукции и отходов крупных производств, сельскохозяйственного сырья.

Таким образом, на уровне других регионов Республики Беларусь инвестиционная привлекательность Гродненского региона получила среднюю оценку ее потенциала при невысоком уровне инвестиционного риска.

<http://edoc.bseu.by>

М.И.Балашевич, А.П.Ятченко

Белорусский государственный экономический университет,
Фирма "Белкоопвнешторг"

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ — ВАЖНЫЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ РЕСПУБЛИКИ

Белорусская потребительская кооперация является мощной многоотраслевой экономической системой, которая занимает важные позиции в производстве продовольствия и торговом обслуживании населения.

Она располагает значительной производственной базой, но ограничена в средствах на ее обновление. Реальные возможности в этом открывает активизация внешнеэкономической деятельности.

Практически все субъекты хозяйствования потребкооперации имеет право осуществлять различные внешнеторговые сделки. Но координацию их деятельности по решению правления Белкоопсоюза осуществляет фирма Белкоопвнешторг, созданная при республиканском правлении. Ею установлены стабильные отношения с немецкими, итальянскими, шведскими фирмами. На экспорт поставляются свежие лесные ягоды, грибы, лекарственные травы, кожевенное сырье. По импорту закупаются сахар, растительное масло, оборудование для улучшения качества экспортной продукции, торговое оборудование, парфюмерия, одежда. Фирма накопила уже немалый опыт сотрудничества с западными партнерами.

На этой основе можно выявить проблемы сотрудничества, наметить пути их разрешения.

1. Значительно упал авторитет Республики Беларусь на международной арене. Несмотря на определенную стабилизацию экономики, политические акции руководства восприняты деловыми людьми на Западе с недоверием, а нередко и неадекватно. Кроме того, многие из них не имеют реального представления даже о том, что есть такое государство. А поступающая информация имеет чаще негативный характер. В этом мы убедились на собственном опыте, а также по печатной информации (см. Народная газета №209 от 10.10.1997 г.).

2. Нестабильность правовой базы. Например, до недавнего времени существовало два режима ввозимого в республику оборудования: для постоянного и временного пользования. По второму режиму оно не облагалось НДС и таможенной пошлиной.

Недавно введено новое правило по которому режим временного пользования сохранен только на 1 год, а сверх того — обложение дополнительным налогом в размере 3 % его стоимости в месяц. Это правило распространено и на уже заключенные сделки.

3. Наиболее сложной и злободневной является проблема покупки валюты для оплаты импорта. Некоторое спасение — увеличения экспорта и распоряжение 70 % валюты. Постепенно сделки становятся бартерными со всеми негативными последствиями такого обмена.

4. Особенно жесткими стали нетарифные методы регулирования ВЭД. Квотируется и экспорт и импорт. Круг квотируемых товаров расширяется. А один метод даже вызывает удивление. Так белорусский экспортер не в состоянии участвовать в приемке товара покупателем за рубежом. Нередко это оборачивается тяжелыми последствиями. По существующим регламентам он обязан всегда получить в установленный срок ту сумму в валюте, которая зафиксирована в контракте и в паспорте сделки. Любые уценки караются административной, а иногда и уголовной ответственностью. В тоже время мы вправе уценять по обоснованным причинам импортную продукцию и зарубежный партнер несет лишь личную экономическую ответственность.

Выше были указаны некоторые макроэкономические ограничения ВЭД. Естественно у правительства имеются необходимые аргументы их введения. И все же складывается впечатление, что обстоятельства не позволяют системно анализировать их целесообразность и они вводятся под давлением этих обстоятельств.

Проблемы развития ВЭД имеются и на микроуровне, то есть определяются опытом, профессионализмом, менталитетом наконец персонала фирмы. Зарубежные специалисты отмечают типичные ошибки специалистов из постсоветских стран:

- игнорирование коммерческих интересов партнера;
- неумение доказать сравнительное преимущество своего предложения;
- недоучет альтернативных возможностей потенциального партнера;
- тактика очковитательства;
- ненадежность;
- неспособность к перспективному планированию;
- абстрактный подход к бизнесу, незнание конкретных условий;
- неадекватная оценка поведения партнера;
- невнимание к стандартам, техническим и технологическим экспертизам в стране партнера;
- переоценка собственных возможностей;
- недоучет многообразия форм сотрудничества;
- невладение современными методами обработки информации и технической презентации проектов.

С этими ошибками мы сталкиваемся постоянно и стремимся их преодолевать. Важную роль в этом играет повышение квалификации персонала. Так мы высоко оцениваем участие наших руководителей в немецко-белорусском проекте, который уже в течение 2-х лет реализуется в Минске и Германии в рамках совместного договора.