

Накопленный хозяйствами республики опыт развития интеграционных процессов показывает, что интегрированные структуры, объединяющие в своем составе различные звенья от производства сельскохозяйственной продукции до ее реализации конечным потребителям, более эффективны и приспособлены к условиям рыночной экономики. Однако чтобы этого достичь, важно исключить ошибки в организации интегрированных агропромышленных формирований. К ним относятся:

- слабый учет объективных условий;
- неправильный выбор головного предприятия-интегратора;
- низкий уровень централизации функций управления;
- низкий уровень квалификации управленческих кадров и специализации управленческого труда.

Таким образом, основными ключевыми моментами стабилизации и подъема экономики агропромышленного комплекса являются создание интеграционных структур и совершенствование их организационно-экономического механизма функционирования. Интеграционные структуры способствуют объединению финансового, промышленного и торгового капитала, консолидации потенциальных возможностей отдельных предприятий, снижению издержек производства, переработки, хранения и реализации продукции, финансового риска, а также выравниванию экономических условий для предприятий-участников за счет сбалансированного механизма перераспределения доходов, ликвидации неплательщиков, уменьшения посреднических звеньев при реализации товаров.

*О.В.Верниковская, канд. экон.наук, доцент
УО «БГЭУ», (г. Минск)*

СТИМУЛИРОВАНИЕ ЭКСПОРТА

В мире не существует единого подхода и набора инструментов регулирования и поддержки внешнеэкономической деятельности. Каждая страна использует собственные стратегии развития экспорта, выбор направлений которых зависит от состояния экономики страны, этапа развития, на котором она находится, участия в различных организациях и интеграционных процессах (ВТО, ОЭСР, Евросоюзе и др.), общей экономической и политической ситуации в мире. Однако можно выделить наиболее применяемые меры и инструменты стимулирования экспортной деятельности: организационные, кредитно-финансовые, научно-технические и инвестиционные, налоговые и таможенные, законодательное и инфраструктурное обеспечение. Для Республики Беларусь вопросы стимулирования экспорта становятся весьма актуальными в новой пятилетке 2011 – 2015 гг., стратегическими задачами которой являются рост экспорта товаров и услуг, повышение его эффективности и выход на положительное сальдо внешней торговли и др.

Изучение экспортной стратегии экономически развитых стран позволило выявить ряд ее особенностей: выбор приоритетных направлений развития экспорта на основе отраслевого и территориального принципов; наличие государственных институтов, способствующих развитию экспортного сектора и оказывающих помощь производителям-экспортерам; государственная поддержка экспортеров посредством организационных методов при постоянном совершенствовании экономических; развитие

двусторонних отношений со странами – основными торговыми партнерами, а также защита их интересов [1, с. 28].

Среди набора инструментов стимулирования экспорта важное место занимают кредитно-финансовые. С помощью этих мер государство финансово стимулирует экспорт, компенсируя предприятиям повышенные риски и расходы в процессе реализации товаров и услуг на внешних рынках, что в результате приводит к повышению заинтересованности предприятий в экспортной деятельности [2, с. 84].

К этой группе инструментов относятся предоставление кредитов экспортерам, страхование и гарантирование экспортных кредитов. Правительства оказывают помощь частным компаниям, начиная с предоставления информации о текущих возможностях на мировых рынках и заканчивая совместной разработкой и внедрением программ продаж продукции за рубежом [3, с. 16]. Подобные услуги предоставляются организациями или агентствами по поддержке экспорта (ОПЭ/АПЭ), имеющими различные организационно-правовые формы: структурные подразделения в министерствах (Государственное агентство по международному бизнесу и сотрудничеству в Голландии, Администрация международной торговли в США, Агентство по промышленному развитию и инновациям, Гарантийный институт экспортных кредитов, Агентство по сотрудничеству с развивающимися странами в Норвегии, Агентство по поддержке торговли «Чехтрейд» в Чехии), автономные организации (ДЖЕТРО в Японии, Корпорация по развитию экспорта в Канаде), частные организации или структурные подразделения ассоциаций экспортеров [1, с. 32-35; 3, с. 16; 4, с. 43]. Наибольшее распространение получили самостоятельные организации, наименьшее – частные организации в силу отсутствия достаточных финансовых ресурсов для их поддержки. Спектр решаемых задач такими организациями широк: исследование рынков, товаров, организация встреч и выставок, предварительных торговых переговоров, создание баз данных экспортеров и импортеров (Сингапур, Чехия); тренинг экспортеров, их информирование и ознакомление с законодательством, техническая поддержка; содействие внутренним и иностранным инвестициям (Белиз, Ботсвана, Коста-Рика, Гаити, Гондурас, Маврикий, Панама, Испания); кредитная поддержка экспортеров (Бразилия, Колумбия, Мексика); облегчение условий доступа на рынки (Сингапур); осуществление финансовой поддержки (Дания, Польша); создание условий для развития частно-государственного партнерства в направлении организации производства наукоемкой продукции; содействие продвижению малых и средних предприятий на зарубежные рынки; формирование благоприятного международного торгового имиджа страны; разработка, координация и контроль за реализацией национальной экспортной стратегии (Норвегии); проверка платежеспособности иностранных фирм и др. [1, с. 35; 3, с. 17; 4, с. 43; 5, с. 64].

Механизмы поддержки экспортноориентированных предприятий различны. В Иране правительство выделяет финансовые средства в распоряжение Центра содействия экспорту Ирана (ЦСЭИ) на поддержку и развитие экспорта, часть из которых направляется на выдачу специальных премий экспортерам, поощрение экспортеров за экспортную поставку товаров (с добавленной стоимостью от 10 до 100 %) в виде премий в размере 1-3 % от ее таможенной стоимости, а за поставку новых товаров – 5 %, экспорт инженерно-технических услуг – 8 % от контрактной стоимости предоставляемых услуг, остальная часть выделяется на выставочно-ярмарочную и рекламную деятельность, подготовку и направление торговых делегаций за рубеж, проведение

маркетинговых исследований, предоставление консультационных услуг экспортерам и других мероприятий. ЦСЭИ компенсирует до 50 % расходов по направлению делегаций за рубеж для проведения переговоров и развития деловых контактов, от 20 до 50 % расходов по аренде выставочных площадей. В Индии компания получает право на субсидирование не более чем двукратного участия в выставках за рубежом, при условии оплаты участия в третьей выставке за счет собственных средств. В Южной Корее Корейская ассоциация международной торговли, Корейское агентство содействия торговле и инвестициям предоставляют до 50 % скидки на аренду выставочных площадей [4, с. 42-44]. Целевой фонд экономического развития Венгрии выделяет средства на участие компаний в международных выставках, проведение маркетинговых исследований и рекламных акций, создание зарубежных представительств, установление систем обеспечения качества производимой продукции в соответствии с требованиями стандартов ЕС [5, с. 65].

В ряде стран финансирование экспорта осуществляется через создание специальных экспортно-импортных банков (Венгрия, Россия, Индия, Иран, Южная Корея и др.). Ими предоставляются следующие услуги: открытие кредитных линий экспортерам и покупателям, кредитование транспортных расходов, закупок техники, оборудования, конкретных проектов. Например, Банк развития экспорта Ирана финансирует закупки техники, оборудования, сырья, а также производства и транспортной доставки товара под процентную ставку 15 % (на 1 % меньше по сравнению с другими банками страны). Экспортно-импортный банк Южной Кореи оказывает финансовую поддержку инвестиционных проектов и разработку природных ресурсов в зарубежных странах путем предоставления займов, финансовых гарантий и других услуг. В Китае Экспортно-импортный банк КНР обслуживает кредиты для экспорта продукции машиностроения, электроники, высоких технологий, а также кредиты иностранным правительствам. Он является единственным банком, предоставляющим льготные кредиты за границу [4, с. 44-45]. Государства поддерживают такие банки, выделяя из бюджета определенные суммы для рефинансирования разницы между рыночными и льготными процентными ставками по экспортным кредитам (Франция, Польша) [2, с. 85]. Другим путем кредитования экспорта является передача средств из созданных бюджетов фонда через экспортные кредитные агентства (ЭКА) отечественным экспортерам. На ЭКА также возложена функция страхования и гарантирования экспортных кредитов [2, с. 85].

В различных странах, кроме ЭКА, функции страхования экспортных кредитов возложены на специальные государственные или полугосударственные учреждения: Французская компания страхования внешней торговли (КАФАСЕ), Управление страхования экспорта (Япония), Департамент гарантий экспортных кредитов (Великобритания), АО «Болгарское агентство экспортного страхования» (Болгария), Фонд экспортных гарантий Ирана (ФЭГИ), корпорация страхования экспорта наряду с Экспортно-импортным банком Кореи (Южная Корея), Государственная страховая корпорация по страхованию экспортного кредитования и инвестиций (Казахстан), Венгерский страховщик экспортных кредитов (МЕНІВ) и др. [2, с. 86; 4, с. 45-46; 5, с. 64]. Чешская экспортная гарантийная корпорация EGAP предоставляет экспортерам и финансирующим их банкам страхование кредитов от риска неуплаты зарубежным покупателем по коммерческим и политическим причинам, продукты страхования по индивидуальным запросам экспортеров и финансирующих банков. Польская корпорация страхования экспортных кредитов KUKE S.A. сосредоточена на страховании

экспортных кредитов и контрактов, прямых инвестиций за рубежом и затрат на освоение новых рынков сбыта экспортной продукции [5, с. 64]. Общество «Гермес» (ФРГ) предоставляет услуги по страхованию производственного, экспортного и других видов рисков. Страхование осуществляется в форме гарантии и поручительства. Основными формами гарантий являются: единичное покрытие; револьверные гарантии и поручительства; паушальные гарантии. «Гермес» действует от имени государства и от своего имени и имеет разветвленную сеть отделений, охватывающих практически всю Германию [6, 7].

Важным стимулом для развития экспорта служат прямые иностранные инвестиции (ПИИ). В связи с вступлением в ЕС ряд стран выстроили свою политику привлечения инвестиций на европейских моделях. Польское агентство информации и иностранных инвестиций (PALILZ) снабжает иностранных инвесторов исчерпывающей информацией. Венгерское агентство по развитию внешней торговли и инвестиций (ТДН) фокусирует внимание на инвестициях в высокотехнологичные отрасли. Успех агентства Czechinvest (Чехия) по организации инвестиционных проектов стал возможен благодаря формированию правовой базы, в результате чего иностранные инвесторы получили ряд льгот [5, с. 63].

Продвижению продукции с высокой добавленной стоимостью на зарубежные рынки способствует экспортно-промышленная, региональная и научно-техническая политика. Их единство обеспечивается через инновационные кластеры в нефте- и газодобывающем комплексе, металлургии, энергетическом и транспортном машиностроении, сельском хозяйстве). Большинство программ по поддержке экспортеров реализуется в согласованности с концепцией формирования положительного имиджа страны. Существенным элементом государственного содействия норвежским экспортерам рыбной продукции является создание отраслевого бренда «NORGE» и реализация отраслевых программ [1, с. 33-34].

Налоговая политика также направлена на стимулирование предприятий, работающих на экспорт. Например, в Китае предприятиям с иностранными инвестициями в СЭЗ установлен подоходный налог 15 % против предприятий с обычным экономическим режимом (33 %). Предприятия с иностранными инвестициями, 70 % продукции которых идет на экспорт, а также занятые в высокотехнологичном производстве и в инфраструктурных отраслях (энергетика, транспорт, портовое хозяйство и др.) пользуются налоговыми каникулами сроком на 5 лет, а последующие 5 лет подоходный налог взимается в размере 50 %. Такие предприятия могут также иметь значительные льготы по уплате местных налогов, а также сокращение или полное освобождение от платежей за использование земли. В полном объеме возмещается подоходный налог предприятию, созданному на срок более 5 лет при реинвестировании им прибыли в экспортноориентированные или высокотехнологичные производства [4, с. 43].

Экспортным потенциалом любой страны являются малые и средние предприятия, ориентированные на внешние рынки. Для них создаются системы поддержки государством. Так, в Чехии EGAP обеспечивает страхование для малых и средних предприятий и отдельных бизнес-контрактов. В Венгрии политика стимулирования малых и средних предприятий заключается в создании благоприятной юридической и регулирующей среды, финансовой и технической поддержки. В Словакии работала программа Turnaround Management Programme, укрепившая позиции малого и среднего бизнеса. ЕС оказывает помощь в форме грантов, кредитов, поручительства [5, с. 65]. В Литве открыто 30 информационных центров, оказывающих помощь начинающим

предпринимателям в реализации проектов, финансируемых из европейских фондов. В Латвии завершилась реализация Программы поддержки экспортного маркетинга (ЛЕМАР). В Швеции за счет программы «Балтийский миллиард 2» около 400 малых и средних предприятий получили возможность участвовать в проекте «Деловые возможности Балтийского моря», который был разработан Шведским торговым советом. В Болгарии Агентство по стимулированию торговли предоставляет консультационные услуги малым и средним фирмам в области налаживания отношений с международными финансовыми и кредитными институтами [4, с. 44].

Одновременно с совершенствованием кредитно-финансовых инструментов увеличивается роль организационных методов, что обусловлено рядом факторов: резким сокращением свободных финансовых средств; возможность завоевания большего сегмента зарубежных рынков при меньших затратах; создание специализированных органов поддержки экспорта с их административными возможностями и ресурсами; высокая активность национальных бизнес-структур и др. [1, с. 30]. В поддержании зарубежной торговли существенна роль посольств. Работа посольств приводит к дополнительным 6–10 % экспорта. В их задачи входят информационное обеспечение, лоббирование интересов национальных компаний, организация презентаций за рубежом и развитие экономического сотрудничества. Посольства Чехии обеспечивают экспортеров услугами на каждой стадии жизненного цикла их продукции, выводя товары на ключевые внешние рынки. Посольства Польши используют такие формы поддержки экспорта, как дотирование участия своих предприятий в выставках и ярмарках; субсидирование участия зарубежных представителей в подобных мероприятиях в Польше и др. [3, с. 18; 5, с. 65].

Необходимо отметить, что разделение всех инструментов стимулирования на группы носит условный характер. Например, ОПЭ, кроме финансовых и кредитных услуг, также оказывают информационные и другие услуги организационного характера. Вся система стимулирования экспорта направлена на продвижение национальных товаров и услуг на зарубежные рынки и получение валюты.

Список использованных источников

1. Ловидова, А.Г. Опыт Норвегии по реализации национальной экспортной стратегии в современных условиях / А.Г. Ловидова // Экономика XXI века. – 2010. – № 1. – С. 27–37.
2. Курищук, В. Кредитно-финансовые инструменты стимулирования экспорта в Украине / В. Курищук // Экономика Украины. – 2010. – № 2. – С. 84–89.
3. Жаринов, А.А. Основные принципы функционирования организаций по поддержке экспорта / А.А. Жаринов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 11. – С. 16–23.
4. Фомина, И.Н. Стимулирование экспорта: опыт развивающихся стран и стран бывшего социалистического лагеря / И.Н. Фомина // Гуманітарна-економічні вісник. – 2009. – № 4. – С. 42–47.
5. Бродко, И. Стимулирование экспорта / И. Бродко // Наука и инновации. – 2009. – № 5. – С. 63–65.
6. Мастерков, В.В. Государственное страхование экспорта в ФРГ / В.В. Мастерков // Управление бизнесом. – 2010. – № 3. – С. 41–49.7
7. Зверев, А.В. Страхование экспортных кредитов в Германии: система «Гермес» / А.В. Зверев // Деньги и кредит. – 2009. – № 10. – С. 54–56.