

АКТУАЛЬНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ИНСТРУМЕНТОВ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА БЕЛОРУССКОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

П.Н. Пекутько, Ю.Н. Петракова, А.В. Аксюциц*

Рассмотрены мировая и белорусская практика государственного регулирования экспорта. Установлено, что реализуемые в Республике Беларусь меры стимулирования и поддержки экспорта товаров соответствуют общемировой практике, однако механизм реализации данных мер не всегда эффективен. Приведены результаты исследования, проведенного Институтом экономики Национальной академии наук Беларуси в 2017 г. с целью выявления барьеров и обоснования мер по совершенствованию системы поддержки экспорта. Наиболее распространенные внутренние барьеры – недостаток финансовых ресурсов, дорогие кредиты и сложное налоговое администрирование внешнеэкономических сделок, а внешний – высокая конкуренция. Даны рекомендации по дальнейшему усовершенствованию национальной системы поддержки экспорта в Республике Беларусь, а также в рамках ЕАЭС.

Ключевые слова: экспорт товаров, государственная поддержка, промышленные предприятия, внутренние и внешние барьеры.

JEL-классификация: F13.

Материал поступил 5.03.2019 г.

Белорусская экономика является экспортоориентированной и экспортозависимой, в связи с чем поддержка экспорта и развитие экспортного потенциала страны выступают приоритетным направлением экономической политики Республики Беларусь. Проблематика формирования экспортного потенциала Беларуси, анализа географических особенностей и структуры белорусского экспорта, обоснования направлений развития внешнеэкономической деятельности раскрывается в ряде работ ученых-экономистов Республики Беларусь. Среди последних разработок в данной сфере следует отметить труды (Береснев, Абрамчук, 2013; Дайнеко, Абрамчук, Береснев, 2016; Дайнеко, Вертинская, 2016; Королёнок, Климченя, 2018; Медведева, 2017; Тоцицкая, 2018; Турбан, 2017).

Целью статьи являются: изучение существующей в Республике Беларусь практики содействия экспорту; выявление существующих барьеров, препятствующих

осуществлению экспортных поставок белорусской продукции; разработка предложений по развитию мер поддержки экспорта продукции промышленных предприятий Беларуси. Полученные результаты основаны на статистических, аналитических и социологических методах исследования.

Тенденции в развитии экспорта и меры по его поддержке в Беларуси и в мире

Белорусская экономика является одной из самых открытых экономик мира: внешнеторговая квота Беларуси по итогам 2017 г. составила 133,9% (среднемировой уровень – 28,5%), экспортная квота – 67,1% (высоким показателем считается показатель, превышающий 30%).

Высокая зависимость национальной экономики от поставок на внешние рынки предопределила рассмотрение экспорта в качестве важнейшего фактора развития экономики Республики Беларусь и одного из основных объектов экономической политики. В частности, в Программе деятельно-

* **Пекутько Петр Николаевич** (piakucka@economics.basnet.by), кандидат экономических наук, доцент, заместитель директора по научной работе Института экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь);

Петракова Юлия Николаевна (petra13@mail.ru), старший научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь);

Аксюциц Алиса Васильевна (akalisa@mail.ru), старший научный сотрудник Института экономики НАН Беларуси (г. Минск, Беларусь).

сти Правительства Республики Беларусь на 2016–2020 годы экспорт определен одной из трех стратегических целей, а в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы рост и диверсификация экспорта товаров и услуг, обеспечение сбалансированности внешней торговли выступают одним из пяти приоритетов развития государства.

В целях проведения государственной политики в области экспорта, обеспечения системности его поддержки и стимулирования в стране реализованы четыре среднесрочные национальные программы развития экспорта, в которых системно и детально были проработаны меры развития экспорта белорусской продукции.

В то же время, несмотря на пристальное внимание государства к проблемам экспорта и активную государственную политику по его развитию, в данной сфере по-прежнему фиксируется ряд тревожных явлений и тенденций:

- высокий уровень товарной концентрации экспорта (экспорт 6 товарных групп формирует до половины всего объема белорусского экспорта (44% в 2017 г., в том числе нефть и нефтепродукты составляют 20,4%, калийные удобрения – 7,7%, молоко и молочные продукты – 7,3, грузовые автомобили – 3,5, тракторы и седельные тягачи – 2,1, черные металлы – 2,9%);

- высокий уровень географической концентрации экспорта (на долю первых семи по объему импорта белорусской про-

дукции стран традиционно приходится более 75% всего экспорта; состав этих стран практически не меняется – в нем всегда присутствовали Россия, Украина, Нидерланды, Великобритания, Германия);

- низкая доля высокотехнологичных товаров и услуг в общем объеме экспортных поставок (от 1,4% до 2,2% в 2011–2017 гг.)¹;

- недостаточное освоение новых перспективных рынков² (7,55% в структуре экспорта в 2017 г.).

Указанные тенденции обуславливают серьезную уязвимость белорусских экспортных поставок даже от локальных изменений состояния страновых и товарных рынков. Такая уязвимость проявлялась, в частности, в большей волатильности ежегодных показателей экспорта, а также в более значительном падении в 2009 г. экспорта Республики Беларусь относительно снижения мирового экспорта товаров в период мирового экономического кризиса 2008–2009 гг., а также в 2013–2016 гг. в период стагнации и в 2012–2016 гг. в период падения мирового экспорта (таблица).

¹ URL: http://www.belstat.gov.by/upload-belstat/upload-belstat-word/Oficial_statistika/2018/Ocenka_otrasley-2018090501.rtf

² Согласно Постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 15 февраля 2017 г. № 138 к новым перспективным рынкам относятся страны мира за исключением государств – членов ЕАЭС, СНГ, Евросоюза, США, Бразилии, Венесуэлы, Вьетнама, Грузии, Египта, Индии, Китая, Кубы, Монголии, Нигерии, Пакистана и ЮАР. Расчеты произведены на основе: Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сборник. 2017. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. С. 62–64.

Сопоставительная динамика экспорта товаров из Республики Беларусь и мирового экспорта товаров в 2007–2017 гг.

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Экспорт товаров Республики Беларусь, млн долл. США	24 275	32 571	21 304	25 284	41 419	46 060	37 203	36 081	26 660	23 538	29 267
Прирост, % к предыдущему году	23,0	34,2	-34,6	18,7	63,8	11,2	-19,2	-3,0	-26,1	-11,7	24,3
Мировой экспорт товаров, млрд долл. США	14 020,8	16 148,9	12 555,8	15 302,1	18 339,0	18 497,5	18 954,3	18 969,0	16 520,0	16 029,7	17 730,9
Прирост, % к предыдущему году	15,6	15,2	-22,2	21,9	19,8	0,9	2,5	0,1	-12,9	-3,0	10,6

Источник. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сборник. 2017. Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 371 с.; UNCTADstat Data center URL: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx/>

В этой связи по-прежнему актуальной остается задача совершенствования экспортной политики государства, в частности развития инструментария поддержки экспорта. К настоящему времени в мировой практике экономического регулирования выработан и широко применяется многими государствами стандартный набор мер и механизмов стимулирования и поддержки экспорта. В наиболее общем виде применяемые за рубежом меры стимулирования и поддержки экспорта включают следующие элементы (Малюгина, 2008):

- торгово-политические меры, направленные на создание благоприятных торгово-политических условий для экспорта товаров;
- меры налогово-административного и валютного регулирования внешнеэкономической деятельности (ориентированы на сокращение налоговых изъятий, упрощение налоговых процедур и ослабление требований валютного законодательства);
- финансовые меры стимулирования экспортных поставок (государственные субсидии экспортерам, кредитование и выступление в качестве гаранта при кредитовании экспортных поставок);
- информационно-консультативное содействие экспортерам;
- промоционные меры (различные формы участия государства в продвижении продукции на внешние рынки посредством организации международных выставок и ярмарок).

В Беларуси же система государственной поддержки экспорта включает такие элементы, как:

- торгово-политические меры, направленные на создание благоприятных торгово-политических условий для экспорта товаров (участие в региональных экономических объединениях, участие государственных органов в разрешении торговых споров и противодействии ограничительным мерам к белорусской продукции со стороны иных государств и т. д.);
- финансовые меры и институты поддержки экспорта, в том числе: функционирование организаций, осуществляющих экспортное кредитование (ОАО «Банк развития Республики Беларусь»), экспортный финансовый лизинг (ОАО «Промагроли-

зинг»), факторинг, страхование экспортных рисков с государственной поддержкой (БРУПЭИС «Белэксимгарант») и т. д.; деятельность межправительственных комиссий, советов делового сотрудничества с зарубежными странами; частичная бюджетная компенсация банкам-нерезидентам процентов по кредитам, выдаваемым ими нерезидентам Республики Беларусь для приобретения в зарубежных странах белорусских товаров, а также лизинговым компаниям-нерезидентам – лизинговых платежей по договорам лизинга с нерезидентами Республики Беларусь, предметом которых являются белорусские товары;

- информационно-маркетинговая поддержка внешнеэкономической деятельности белорусских предприятий (осуществляемая Белорусской торгово-промышленной палатой, Национальным центром маркетинга и конъюнктуры цен и др.)³;

- дипломатическая поддержка торгово-экономическими службами белорусских посольств, оказывающих информационно-консультационные услуги, ведение и поддержку наиболее значимых экспортных проектов, сбор и анализ информации о товарных рынках страны пребывания с выявлением категорий товаров, перспективных для экспортных поставок, разработка совместно с государственными органами схем продвижения товаров на внешние рынки;

- промоционные меры (частичная компенсация государством расходов на организацию за рубежом национальных выставок; деятельность специализированных структур, осуществляющих организацию за рубежом выставок продукции белорусских предприятий).

Следует упомянуть и о мерах директивного регулирования, заключающихся в установлении целевых показателей экспорта товаров в отдельные регионы и страны в разрезе государственных органов и организаций (в частности, согласно Постановлению Совета Министров Республики Беларусь от 9 октября 2017 г. № 756 предусмотрена ежегодная корректировка целевых показателей экспорта товаров в Европей-

³ Система поддержки экспорта. Министерство иностранных дел Республики Беларусь. URL: <http://mfa.gov.by/export/export/support/>

ский союз на период 2018–2020 гг.; аналогичный документ принят и в отношении регулирования экспортных поставок в Китай), закреплении ответственности высших должностных лиц государства и руководителей государственных организаций, а также руководителей заграничных учреждений Республики Беларусь и иных должностных лиц за странами в целях обеспечения наращивания объемов и диверсификации экспорта товаров и услуг (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 23 декабря 2014 г. № 1235 «О некоторых вопросах наращивания и диверсификации экспорта товаров и услуг»).

Таким образом, перечень имеющихся и используемых в стране мер поддержки экспорта достаточно обширен и содержательно по большей части соответствует общеприменимому в мире набору аналогичных инструментов. Следовательно, проблемы и трудности при экспорте белорусской продукции гипотетически связаны с эффективностью применяемых мер, их адекватностью складывающейся экономической ситуации, способностью преодолевать экономические и административные препятствия, возникающие в межгосударственных торговых отношениях.

Результаты анкетного опроса руководителей промышленных предприятий

Один из возможных подходов к обнаружению слабых мест в системе мер экономического регулирования, ориентированных на поддержку экспорта, базируется на проведении масштабных обследований отечественных организаций на предмет выявления барьеров, препятствующих им осуществлять экспортные поставки. Наличие препятствий не только непосредственно указывает направления приложения усилий для их ликвидации или нивелирования, но и косвенно отражает слабость либо неадаптивность применяемого инструментария стимулирования экспорта.

В Беларуси практика проведения опросов представителей организаций на предмет их восприятия экономической политики, оценки экономической ситуации не нова. В частности, опросы руководителей промыш-

ленных предприятий в Республике Беларусь ежегодно проводятся Научно-исследовательским экономическим институтом Министерства экономики Республики Беларусь (Хмурович, 2012) и Исследовательским центром ИПМ⁴, ежеквартально – Национальным банком Республики Беларусь⁵.

Подобное масштабное исследование белорусских промышленных организаций на предмет выявления барьеров во внешнеэкономической деятельности⁶ было проведено Институтом экономики Национальной академии наук Беларуси в 2017 г. Размер сформированной для опроса выборки составил 734 предприятия, представляющих все отрасли обрабатывающей промышленности, а также некоторые отрасли горнодобывающей промышленности и смежных видов деятельности, относимых в Беларуси к промышленности. Включенные в выборку предприятия составляли более 6% от общего количества промышленных предприятий страны, обеспечивали по итогам 2016 г. более 58% (оценочно) совокупной выручки предприятий от реализации продукции, товаров, работ, услуг по виду экономической деятельности «Промышленность», а также имели в составе персонала более 60% среднесписочной численности занятых в промышленности Беларуси.

На вопросы опросного листа ответили 217 организаций (29,6% от объема опрашиваемых организаций), 83% из которых (181) заявили о систематическом экспорте

⁴ Белорусский бизнес: состояние, тенденции, перспективы. Исследовательский центр ИПМ. URL: <http://www.research.by/analytics/businessbook/data/2018/>

⁵ Мониторинг предприятий реального сектора экономики Республики Беларусь: аналитическое обозрение. Национальный банк Республики Беларусь. URL: <https://www.nbrb.by/publications/monitoringPredpriyatij?m=public>

⁶ Исследование «Выявление на основе мониторинга системообразующих предприятий Республики Беларусь барьеров для развития кооперационного сотрудничества предприятий, движения промышленных товаров на общем рынке Евразийского экономического союза и на рынки третьих стран и разработка предложений по их устранению», являющееся частью НИР «Разработка предложений по устранению барьеров для развития кооперационного сотрудничества предприятий на пути движения промышленных товаров на Общем рынке Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и на рынки третьих стран на основе анализа системообразующих промышленных предприятий ЕАЭС», проведенной Центром макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования (Москва), Институтом экономики НАН Беларуси (Минск) и Казахстанским институтом развития индустрии (Астана) по заказу Евразийской экономической комиссии.

потребительских или инвестиционных товаров собственного производства.

Опрос показал наличие ряда барьеров для движения белорусских товаров на внешние рынки, которые не в полной мере нивелировались применяемыми механизмами поддержки экспорта. Причем такие препятствия не являются узкоотраслевыми, фиксируемыми лишь при экспорте продукции отдельных видов деятельности – они затрагивают практически весь белорусский экспорт: более 94% опрошенных организаций-экспортеров регулярно сталкивались с внутренними либо внешними барьерами при поставках товаров на зарубежные рынки.

В рамках исследования к внутренним были отнесены барьеры, включающие как ограничения на уровне самого предприятия-экспортера (недостаток опыта, компетенций кадров в сфере ВЭД, недостаток внутренних инвестиций), так и внутригосударственные барьеры экономического и административного характера (слабая государственная поддержка для осуществления ВЭД, валютный контроль, таможенное регулирование, налоговое администрирование и т. д.).

К внешним отнесены барьеры, имеющие административную основу (нетарифные меры регулирования, применяемые на внешних рынках в отношении белорусской продукции), и иные внешние барьеры, не имеющие административной основы – так называемые «квазибарьеры» (высокий уровень конкуренции на внешнем рынке и недостаток информации о внешних рынках и потенциальных партнерах). С учетом того, что нетарифные меры весьма значительны по составу (в настоящее время классифицировано около 600 различных видов нетарифных ограничений международной торговли, охватывающих практически все отрасли современной экономики (Идрисова, 2011. С. 7)), в проведенном исследовании была применена наиболее агрегированная и широко распространенная классификация мер нетарифного регулирования Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), включающая лишь 15 видов

мер в отношении импорта⁷. В целях упрощения понимания респондентами и обеспечения релевантности полученных данных нетарифные меры были перегруппированы в 9 групп.

Внутренние барьеры для экспорта белорусской промышленной продукции

О внутренних препятствиях, барьерах либо факторах, сдерживающих развитие внешнеэкономических операций, заявили почти 87% (189) опрошенных предприятий. В числе основных проблем отмечаются недостаток финансовых ресурсов / дорогие кредиты (на это указали 40% респондентов) и сложное налоговое администрирование внешнеэкономических сделок (26%). Частота упоминания всех иных видов внутренних барьеров различается незначительно и находится в диапазоне от 11% до 20% (рис. 1).

Недостаток собственных финансовых ресурсов для финансирования развития является типичным и объективным рыночным ограничителем для организаций различных

⁷ Международная классификация нетарифных мер. 2012. Конференция организации объединенных наций по торговле и развитию ЮНКТАД. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab20122_ru.pdf

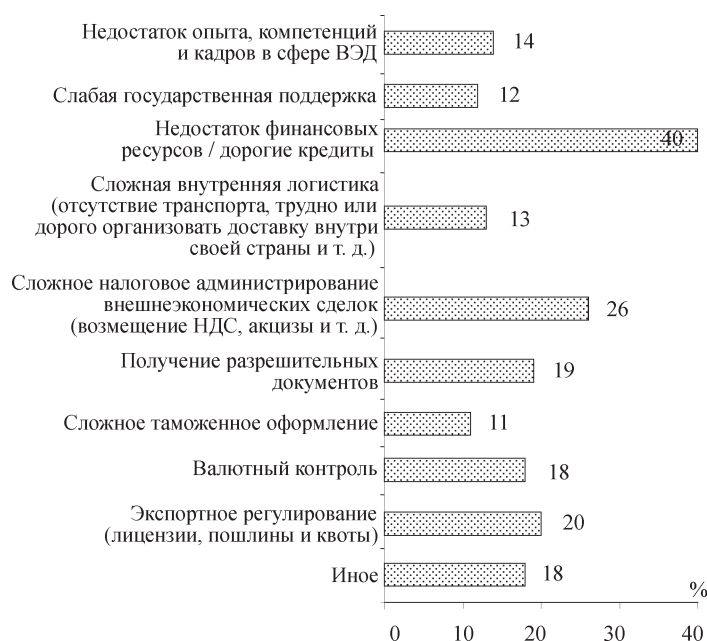


Рис. 1. Барьеры и препятствия в Беларуси для выхода на внешние рынки (доля отметивших барьер от общего числа ответивших предприятий, %)

Источник. Авторская разработка.

видов деятельности и преодолевается, как правило, привлечением заемных ресурсов. Особо актуальными для белорусских производителей являются вопросы, связанные с финансированием программ стимулирования собственных продаж, в том числе финансированием зарубежных покупателей белорусской продукции и банков-нерезидентов.

Финансирование таких мероприятий требует привлечения, как правило, ресурсов отечественной банковской системы. Однако для белорусских предприятий сдерживающим фактором использования банковских кредитов выступает их высокая стоимость, порой более чем в два раза превышающая регистрируемый уровень инфляции⁸.

Ситуация усугубляется ужесточением в последние годы денежно-кредитной политики, сопровождающимся существенным сокращением льготного кредитования субъектов хозяйствования.

Отметим, что возможность осуществлять экспортное кредитование с государственной поддержкой банков-нерезидентов или конечных покупателей – нерезидентов для оплаты реализованной отечественными организациями продукции согласно Указу Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 появилась лишь с сентября 2017 г., т. е. после проведенного исследования.

Вторым значимым внутренним барьером для экспорта белорусских предприятий является *сложное налоговое администрирование* внешнеэкономических сделок. Здесь основной проблемой является сложность выполнения формальностей, дающих право на применение нулевой ставки налога на добавленную стоимость по экспортируемым в государства ЕАЭС товарам, прежде всего – обеспечение подтверждения уплаты НДС покупателем товара в стране ввоза. Белорусские налоговые органы принимают использование нулевой ставки НДС по экспортированным товарам лишь в том случае, если представленные белорусским налогоплательщиком сведения о поставленном на экспорт товаре соответствуют данным, полученным в электронном виде от налоговых органов

⁸ Например, средние ставки по новым кредитам банков юридическим лицам на срок свыше 1 года в 2017 г. составили 12,34% (в 2018 г. – 10,61%), в то время как индекс инфляции по итогам 2017 г. – лишь 4,6% (по итогам 2018 г. – 5,6%).

государств ЕАЭС. Для этого необходимо, чтобы зарубежный покупатель белорусской продукции подал соответствующее заявление о ввозе товаров и уплате косвенных налогов в свой национальный налоговый орган вместе с налоговой декларацией по налогу на добавленную стоимость; данная процедура является для него дополнительным административным обременением и не всегда выполняется.

В результате отечественные экспортеры сталкиваются с высокими рисками непринятия белорусскими налоговыми органами нулевой ставки НДС и соответствующими доначислениями по указанному налогу.

Ситуация усложняется распространенностью в государствах ЕАЭС лжепредпринимательских структур и недобросовестных субъектов хозяйствования, целенаправленно нарушающих требования налогового и таможенного законодательства при импорте продукции, и невозможностью легально проверить законопослушность зарубежного партнера.

20% белорусских предприятий указали в качестве внутреннего барьера *экспортное регулирование (лицензии, пошлины, квоты)*. Ввиду незначительного перечня товаров, подпадающих в Беларуси под обложение экспортными пошлинами⁹ и квотирование экспорта¹⁰, нарекания белорусских производителей касаются прежде всего процедуры лицензирования экспорта.

Почти пятая часть предприятий (19%) назвали проблемой *получение разрешительных документов*. Связано это главным образом со сложностями в некоторых случаях получения сертификатов о происхождении товаров СТ-1, долгим сроком оформления лицензий на экспорт товаров (пункт 13 раздела II Приложения № 7 к Договору о Евразийском экономическом союзе определяет срок выдачи лицензии на экспорт и/или импорт товаров (или отказ в ее выдаче) в течение 15 рабочих дней, что создает дополнительные трудности для орга-

⁹ В него входят следующие виды товаров, вывозимых с территории Республики Беларусь за пределы таможенной территории государств – членов Евразийского экономического союза: калийные удобрения; семена рапса; лесоматериалы; необработанные шкуры, дубленая кожа; нефть и нефтепродукты.

¹⁰ Экспорт круглых лесоматериалов.

низаций при необходимости осуществления срочных поставок).

Схожее количество респондентов (18%) в качестве внутреннего барьера назвали *валютный контроль*. Основной проблемой в данной сфере являются предусмотренное белорусским законодательством ограничение сроков завершения внешнеторговых сделок и вытекающая из этого необходимость возврата в страну валютной выручки в жестко регламентированные и чрезмерно сжатые сроки. Так, согласно пункту 1.4 Указа Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178 «О порядке проведения и контроля внешнеторговых операций» до 27 июня 2017 г. резиденты были обязаны обеспечивать завершение каждой внешнеторговой операции в полном объеме не позднее 90 календарных дней с даты отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг¹¹.

При этом в соответствии со статьей 11.37 Кодекса об административных правонарушениях Республики Беларусь «необеспечение при реализации внешнеторговых договоров своевременного поступления денежных средств или завершения внешнеторговой операции иным предусмотренным законодательными актами способом при экспорте товаров влечет наложение штрафа в размере до тридцати базовых величин, а на индивидуального предпринимателя или юридическое лицо – до пяти десятых процента¹² от суммы незавершенной в установленный срок внешнеторговой операции за каждый день превышения срока, но не более суммы незавершенной внешнеторговой операции».

Значительная часть респондентов указала на наличие в Беларуси барьеров, не поименованных в опросном листе (18%). Анализ ответов на открытые вопросы показал, что белорусские предприятия волнует проблема «*зарегулированности*» *внешнеэкономической деятельности и жесткос-*

ти санкций за порой незначительные и неумышленные нарушения внешнеэкономического законодательства.

Внешние барьеры для экспорта белорусской промышленной продукции

Наряду с внутривнутристрановыми барьерами промышленным предприятиям Беларуси регулярно приходится сталкиваться с барьерами на внешних рынках: на это указали 90% респондентов (196). В отраслевом разрезе с барьерами на внешних рынках чаще сталкиваются предприятия – производители электрического оборудования, машин и оборудования, не включенных в другие группы, а также транспортных средств и оборудования: наличие таких ограничений отмечено практически всеми опрошенными представителями указанных видов деятельности (97–100%).

Анализ ответов о конкретных барьерах, с которыми сталкиваются белорусские промышленные предприятия на внешних рынках, указывает на то, что основным из них является естественный экономический ограничитель – *высокая конкуренция*. О ее наличии в качестве барьера заявили более 80% опрошенных предприятий, что как минимум в 1,7 раза превышает частоту упоминания любых иных барьеров (рис. 2).



Рис. 2. Внешние барьеры и препятствия для экспортных поставок продукции предприятий Республики Беларусь (доля отметивших барьер от общего числа ответивших предприятий, %)

Источник. Авторская разработка.

¹¹ Указом Президента Республики Беларусь от 23 июня 2017 г. № 221 внесены изменения и дополнения в Указ Президента Республики Беларусь от 27 марта 2008 г. № 178, предусматривающие в числе прочего увеличение сроков завершения внешнеторговых операций при экспорте с 90 до 180 дней с даты отгрузки товаров (оказания услуг, выполнения работ).

¹² До 30 января 2018 г. действовала более жесткая норма – до двух процентов от суммы незавершенной в установленный срок внешне торговой операции.

Причем высокий уровень конкуренции выступает главным ограничителем на всех основных рынках присутствия белорусских предприятий: в России (89%), Казахстане (69%) и третьих странах (69%). И лишь в отношении Армении и Кыргызстана данный барьер по числу упоминаний уступает барьеру «Отсутствие информации о данных внешних рынках и потенциальных партнерах» (рис. 3).

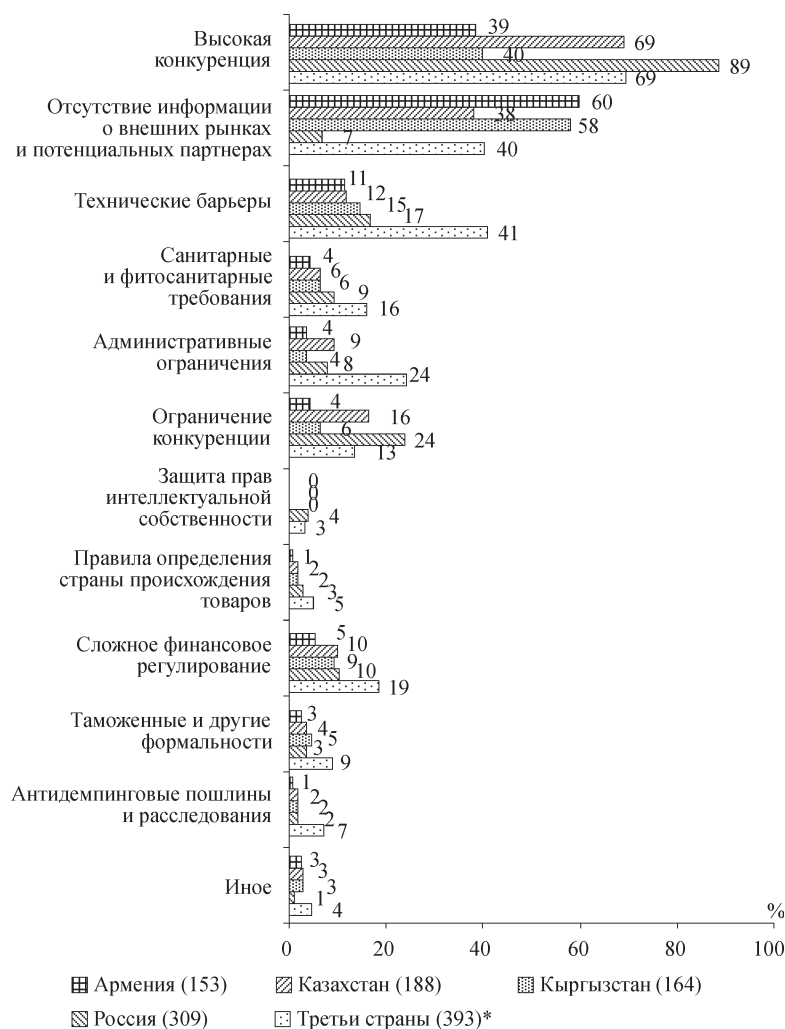
Недостаток информации о внешних рынках и потенциальных партнерах отметили около половины опрошенных предприятий. Причем наиболее острой данная проблема является в отношении рынков Армении (60%)

и Кыргызстана (58%). Объяснением в данном случае может служить географическая удаленность данных рынков наряду с их малой емкостью и относительно низким платежеспособным спросом, что в совокупности, вероятно, стимулирует активные поиски коммерческой информации о данных рынках. Достаточно высокое значение отметивших данный барьер в отношении рынков третьих стран объективно и обусловлено количеством этих стран.

С *техническими барьерами* сталкивались 38% предприятий. В основном сложности возникают вследствие частых изменений технических требований и регламентов на продукцию, более строгих на отдельных зарубежных рынках условиях получения регистрации на импортируемую продукцию. Отмечены проблемы и с применением в России электронно-цифровой подписи резидентов Республики Беларусь.

Серьезными барьерами для белорусских производителей выступают *ограничения конкуренции на внешних рынках* (29%), а также *различные административные ограничения* (23%), спектр которых весьма широк и включает прямые экономические санкции США против белорусских предприятий, необходимость получения от национальных органов страны импорта разрешений на ввоз определенных видов продукции, ограничение доступа к государственным закупкам и негласные рекомендации по закупке собственной комплектации в Российской Федерации, ограничения на ввоз зарубежной продукции и т. д.

Значительное количество респондентов указали в качестве барьеров и ограничений, препятствующих осуществлению внешнеэкономической деятельности, *сложное финансовое регулирование* (их отметили 21% респондентов), *сани-*



Примечание. В скобках указано общее количество упоминаний барьеров на рынке данной страны или региона, сделанных респондентами.

Рис. 3. Основные барьеры для деятельности промышленных предприятий Республики Беларусь на внешних рынках, % от общего количества предприятий, указавших барьеры по соответствующей стране или группе стран

Источник. Авторская разработка.

тарные и фитосанитарные требования (16%) (здесь имелось в виду прежде всего частое введение Россельхознадзором в отношении белорусских производителей пищевой продукции временных ограничений на поставки продукции) и *таможенные и иные формальности* (10%) (в частности, в соответствии с Указанием Россельхознадзора от 9 декабря 2014 г. ФС-АС-3/24400 подкарантинная продукция из Республики Беларусь должна проходить через российские фитосанитарные контрольные пункты Красная Горка, Красный Камень, Долоцы, Лобок. При прохождении карантинного фитосанитарного контроля такой продукции на сопроводительных документах обязательно проставляется отметка о его проведении в вышеуказанных фитосанитарных контрольных пунктах).

Остальные виды барьеров и ограничений (защита прав интеллектуальной собственности, правила определения страны происхождения товаров, антидемпинговые пошлины и расследования и иные меры) не являются с точки зрения белорусских промышленных предприятий широко распространенными или, по крайней мере, не воспринимаются ими как серьезные препятствия для осуществления внешнеэкономической деятельности.

Предложения по совершенствованию инструментов поддержки экспорта

Результаты мониторинга внешнеэкономической деятельности промышленных предприятий Беларуси позволили вскрыть наиболее острые препятствия для экспорта белорусских промышленных товаров, требующие оперативного упразднения. Развитие национальной системы поддержки экспорта в Республике Беларусь должно быть нацелено на ликвидацию выявленных барьеров либо минимизацию их негативного воздействия.

В частности, *на национальном уровне* в рамках развития системы поддержки экспорта предлагается принятие следующих мер:

развитие системы экспортного кредитования с государственной поддержкой и инвестиционного кредитования проектов по созданию за рубежом сборочных производств, предусматривающее предоставление

возможности коммерческим банкам принимать участие в таком кредитовании (в настоящее время согласно Указу Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 г. № 534 экспортное кредитование с государственной поддержкой банков-нерезидентов или конечных покупателей – нерезидентов для оплаты реализованной отечественными организациями продукции осуществляется только Банком развития Республики Беларусь) и разработку механизмов такого участия;

расширение перечня зарубежных банков-партнеров и лизинговых компаний, участвующих в продвижении белорусских экспортных товаров в рамках Указа Президента Республики Беларусь от 24 сентября 2009 г. № 466 «О некоторых мерах по реализации товаров, произведенных в Республике Беларусь»;

внесение изменений в статью 11.37 Кодекса об административных правонарушениях Республики Беларусь, предусматривающих смягчение либо полное упразднение штрафных санкций за необеспечение при реализации внешнеторговых договоров своевременного поступления денежных средств или завершения внешнеторговой операции иным предусмотренным законодательными актами способом при экспорте товаров;

проведение Национальным банком Республики Беларусь мероприятий, направленных на минимизацию разницы между значением ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь и уровнем инфляции;

расширение государственного софинансирования расходов белорусских организаций на участие в зарубежных выставках (на частично возвратной основе);

переориентация деятельности контролирующих государственных органов на выполнение предупредительных, а не карающих функций.

На межгосударственном уровне в рамках ЕАЭС целесообразно принятие следующих первоочередных мер, способных оказать существенный стимулирующий эффект для белорусского экспорта:

упрощение системы подтверждения экспорта товаров в страны ЕАЭС в целях применения нулевой ставки НДС экспор-

терами товаров путем разработки новых, менее обременительных для субъектов внешнеэкономической деятельности алгоритмов подтверждения экспорта товаров без использования заявления о ввозе товаров и уплате косвенных налогов, предусмотренного частью 3 пункта 4 Приложения № 18 к Договору о Евразийском экономическом союзе от 29 мая 2014 г.;

усиление борьбы в государствах – членах ЕАЭС с лжепредпринимательскими структурами, осуществляющими внешнеэкономическую деятельность;

формирование единых в рамках ЕАЭС и общедоступных базы субъектов хозяйствования – резидентов государств – членов ЕАЭС, нарушавших налоговое законодательство, а также базы предприятий, находящихся на стадии ликвидации или признанных банкротами;

внесение изменений в Правила выдачи лицензий и разрешений на экспорт и (или) импорт товаров, прилагаемые к Протоколу о мерах нетарифного регулирования в отношении третьих стран, предусматривающих сокращение сроков выдачи лицензий и разрешений на экспорт товаров до 10 рабочих дней со дня подачи всех необходимых документов (в настоящее время сроки выдачи составляют 15 рабочих дней);

унификация технических регламентов на продукцию в государствах – членах ЕАЭС; обеспечение их долговременной стабильности (неизменчивости);

упразднение административных ограничений в государствах – членах ЕАЭС на закупку продукции, происходящей из других государств – членов ЕАЭС (в том числе активное противодействие практике использования негласных запретов на закупку импортной продукции либо негласного установления преимуществ для национальных производителей);

обеспечение полного соответствия требований, предъявляемых к продукции сборочных производств белорусских предприятий, организованных на территории Российской Федерации, нормативным требованиям, необходимым для участия в программах государственного финансирования Российской Федерации (федеральных и региональных программах субсиди-

рования производителей сельскохозяйственной техники).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ (REFERENCES)

Береснев Д.В., Абрамчук Н.А. 2013. Эффективность товарной структуры внешней торговли Беларуси. *Наука и инновации*. № 8. С. 41–46. [Beresnev D.V., Abramchuk N.A. 2013. Efficiency of the commodity structure of foreign trade of Belarus. *Nauka i innovatsii*. No 8. PP. 41–46. (In Russ.)]

Дайнеко А.Е., Вертинская Т.С. (Ред.) 2016. *Внешнеэкономическая стратегия Республики Беларусь: теоретические и практические аспекты*. Минск: Беларуская навука. [Dayneko A.E., Vertinskaya T.S. (Eds.) 2016. *Foreign economic strategy of the Republic of Belarus: Theoretical and practical aspects*. Minsk: Belaruskaya navuka. (In Russ.)]

Дайнеко А.Е., Абрамчук Н.А., Береснев Д.В. 2016. Научные основы диверсификации экспорта товаров Республики Беларусь. *Доклады Национальной академии наук Беларуси*. Том 60. № 16. С. 116–122. [Dayneko A.E., Abramchuk N.A., Beresnev D.V. 2016. Scientific bases for diversification of exports of goods of the Republic of Belarus. *Doklady Natsional'noy akademii nauk Belarusi*. Vol. 60. No 16. PP. 116–122. (In Russ.)]

Идрисова В.В. 2011. Теоретические вопросы применения нетарифных мер регулирования во внешней торговле. *Научные труды Института экономической политики им. Е.Т. Гайдара*. Москва: Издательство Института Гайдара. № 150Р. 152 с. [Idrisova V.V. 2011. Theoretical issues of the application of non-tariff regulatory measures in foreign trade. *Nauchnye trudy Instituta ekonomicheskoy politiki im. E.T. Gaydara*. Moscow: Izdatel'stvo Instituta Gaydara. No 150R. 152 p. (In Russ.)]

Королёнок Г.А., Климченя Л.С. 2018. Исследование инструментов поддержки экспорта в странах ЕАЭС. *Научные труды Республиканского института высшей школы*. Минск: РИВШ. Вып. 17. С. 352–359. [Korolenok G.A., Klimchenia L.S. 2018. Research of export support tools in the EAEU countries *Nauchnyye trudy Respublikanskogo instituta vysshey shkoly*. Minsk. RIVSH. Vol. 17. PP. 352–359. (In Russ.)]

Малюгина И.Н. 2008. Меры поддержки экспорта в странах ЕС и Российской Федерации. *Известия Оренбургского государственного аграрного университета*. № 18(1). С. 154–158. [Malyugina I.N. 2008. Export support measures in the EU and the Russian Federation. *Izvestiya Orenburgskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*. No 18(1). PP. 154–158. (In Russ.)]

Медведев В.Ф. (Ред.) 2017. *Экспорт в системе реализации стратегии национального суверенитета Республики Беларусь (оценки и прогнозные ориентиры – 2030)*. Минск: Право и экономика. [Medvedev V.F. (Eds.) 2017. *Export in the system of implementation of the strategy of national sovereignty of the Republic of Belarus (assessments and forecasts of 2030)*. Minsk: Pravo i ekonomika. (In Russ.)]

Тоцицкая И. 2018. Ловушка низких темпов роста: факторы и риски для Беларуси. *Рабочий материал Исследовательского центра ИПМ WP/18/02*. URL: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/wp2018r02.pdf> [Tochitskaya I. 2018. *The trap of low growth rates: factors and risks for Belarus. Rabochiy material Issledovatel'skogo tsentra IPM WP/18/02*. (In Russ.)]

Турбан Г.В. 2017. Развитие сектора услуг как фактор и возможность экономического роста. *Белорусский экономический журнал*. № 3. С. 113–123. [Turban G.V. 2017. Services sector development as a factor and an opportunity of the economic growth. *Belorusskiy ekonomicheskiy zhurnal*. No 3. PP. 113–123. (In Russ.)]

Хмурович Л.В. 2012. Внешнеэкономическая активность промышленных предприятий Республики Беларусь. *Беларусь и мировые экономические процессы*. Вып. 9. С. 105–115. [Khmurovich L.V. 2012. Foreign economic activity industrial enterprises the Republic of Belarus. *Belarus' i mirovye ekonomicheskie protsessy*. Vol. 9. PP. 105–115. (In Russ.)]

In citation: *Belorusskiy Ekonomicheskiy zhurnal*. 2019. No 1. PP. 95–105.

Belarusian Economic Journal. 2019. No 1. PP. 95–105.

CURRENT TRENDS OF DEVELOPING INSTRUMENTS SUPPORTING EXPORT OF BELARUSIAN INDUSTRIAL OUTPUT

Piotr Piakutska¹, Yuliya Petrakova¹, Alisa Aksiuchyts¹

Authors affiliation: ¹ Institute of Economics, National Academy of Sciences (Minsk, Belarus).

Corresponding author: Piotr Piakutska (piakucka@economics.basnet.by).

ABSTRACT. There have been considered the world and Belarusian practices of state regulation of export. It was stated that the measures of stimulating and supporting export of goods implemented in Belarus are in line with the world practice. However, the mechanism of implementing those measures is always effective. There have been provided the results of the research done by the Institute of Economics at the National Academy of Sciences in 2017, the goal of which was to identify the barriers and substantiate the measures on improving the system of export support. The most common internal barriers are lack of financial resources, expensive loans and complicated tax administration of foreign economic transactions, whereas the internal barrier is high competition. There have been given recommendations on further improving the national system of export support in the Republic of Belarus as well within the framework of EAEU.

KEYWORDS: export of goods, state support, industrial enterprises, internal and external barriers.

JEL-code: F13.

Received 5.03.2019

