

Однако, его развитие в республике сталкивается с серьезными трудностями, связанными с несовершенством действующего законодательства: в случае ввоза на территорию РБ транспортных средств Государственный таможенный комитет требует заявления режима свободного обращения, что отпугивает западные лизинговые компании, так как фактически вменяется переход лизингополучателю права собственности на ввезенное имущество; субъект хозяйствования РБ при ввозе на условиях финансового лизинга транспортных средств обязан уплатить таможенные пошлины (25 % по автомобилю, 20 % по прицепу (полуприцепу)), налог на приобретение автотранспортных средств для регистрации в ГАИ (5 %), и НДС (20 %). В связи с этим предприятия стремятся использовать оперативный лизинг, при котором не платят ни таможенные пошлины, ни НДС, т.е. не обеспечиваются ни достаточные платежи в бюджет, ни обновление автомобильного парка.

При уменьшении вышеуказанных таможенных пошлин до 20 % по автомобилю и 15 % по прицепу(полуприцепу), отмене НДС и уплате налога в ГАИ с остаточной стоимости международный финансовый лизинг станет более привлекательным для предприятий и обеспечит реальные платежи в бюджет.

Литература

1. Законодательные акты Республики Беларусь в области финансового лизинга.
2. "Компас экспедитора и перевозчика", Мн, '97-'98.

<http://edoc.bseu.by>

И.А.Филькевич

Белорусский государственный экономический университет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Рассматривая стадии развития интернационализации, следует отметить, что в настоящее время отсутствует единый подход. На мой взгляд, наиболее приемлемым является следующая классификация стадий интернационализации:

1) *экспорт* — самая распространенная форма. Возникает в связи с появлением избытка продукции или с целью продления жизненного цикла на продукцию. В свою очередь, экспорт делится на прямой и непрямой.

При *непрямом экспорте* — фирма не участвует непосредственно в международной торговле, а международные операции поручаются другим организациям. Возможны следующие варианты организации непрямого экспорта:

- зарубежные поставки представляются как внутренние с иностранными партнерами, присутствующими на внутреннем рынке;
- сбыт товаров осуществляется через международные торговые компании за рубежом, контролирующие сбытовые сети в различных регионах;
- организация сбыта через экспортно-импортную компанию своей страны.

При *прямом экспорте* фирма сама организует и управляет сбытом продукции на внешнем рынке. Прямой экспорт может осуществляться следующим образом:

- используя своих представителей, направленных для подготовки рынка;

- продажа через местных агентов, которые ищут клиентов, ведут переговоры, осуществляют контакты от имени фирмы;

- создание торгового филиала или представительства за рубежом, что позволяет улучшить контроль за операциями.

2) *контрактная стадия* — она применяется фирмой для продления жизненного цикла технологий и предлагает заключение долгосрочного соглашения с импортером на основе франшизы или лицензии. При этом франшизер, предоставляет другой фирме право на ведение определенного бизнеса на ограниченной территории и под определенной маркой.

3) *стадия участия (ассоциированная компания)* — на этой стадии фирма переходит к прямому инвестированию, при этом иностранный инвестор имеет долю акций компании менее 50 %.

4) *стадия дочерняя фирма* — на этой стадии иностранный инвестор владеет более 50 % акций предприятия.

5) *стадия прямого инвестирования в контролируемый филиал* — эта стадия является продолжением третьей стадии и наступает в том случае, когда фирма владеет 100 % капитала иностранного филиала.

6) *стадия создания транснациональной корпорации* — на этой стадии деятельность фирмы и ее филиалов направлена на достижение глобальных результатов и международный рынок воспринимается как единый рынок, при этом создается специфическая система управления производством.

Современная внешнеэкономическая политика осуществляемая Беларусью в области развития интернационализации показывает, что республика не в полной мере использует преимущества интернационализации. В первую очередь, это относится к контрактной стадии интернационализации. В настоящее время отсутствует активное привлечение иностранных франшиз и лицензий, что способствовало бы более быстрому выходу Беларуси из экономического кризиса. Кроме того, не наблюдается заметного увеличения объема экспорта лицензий, в тех областях, где Беларусь имеет приоритетное развитие.

Следует отметить, что во всем мире широкую практику получило развитие системы транснациональных и международных корпораций, при этом в процессе интернационализации они рассматривают перспективы освоения новых рынков в рамках постепенной интернационализации, которая предусматривает создание совместных предприятий, проходя этапы: от ассоциированной компании до иностранного филиала. На стадии — иностранный филиал, ТНК получает право полного контроля за деятельностью предприятия (компаний), в результате чего она имеет возможность применять глобальные стратегии, позволяющие снижать издержки производства в рамках реализации преимуществ ТНК. Создание в Беларуси системы золотых акций, при которых государство имеет право непосредственного контроля за предприятием (даже в случае наличия у государства только одного процента акций данного предприятия), неизбежно приведет к оттоку прямых инвестиций из Республики Беларусь, поскольку иностранные предприятия не будут иметь реальной возможности развиваться в транснациональную корпорацию, что привлекательно для иностранных инвесторов.

Следует отметить, что процессу развития интернационализации и продвижению белорусских предприятий на внешний рынок препятствует существующие нормативные ограничения предусматривающие, что на рекламу и маркетинговые исследования предприятия имеют право направлять только 1-2 % от полученного дохода. В то время, как в мировой практике зарубежные предприятия могут относить на себестоимость от 5 до 25 % расходов (в зависимости от страны), связанных с рекламой и маркетинговой деятельностью.