

УДК 334.72.012.32(476)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

*д-р экон. наук, проф. В.Л. КЛЮНЯ, В.Н. КОЗЛОВСКАЯ
(Белорусский государственный университет, Минск)*

Анализируются институциональная поддержка интернационализации субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на современном этапе. На основе проведенного анализа даны рекомендации по дальнейшему совершенствованию институциональной поддержки интернационализации субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь. Это позволит создать условия для роста объемов экспорта, интеграции малых и средних предприятий в глобальные цепочки создания стоимости, что повысит их конкурентоспособность, эффективность функционирования и усилит позиции выхода на международные рынки.

Ключевые слова: институциональная поддержка экспорта МСП, интеграция МСП в глобальные цепочки создания стоимости, упрощение процедур торговли, стандарты и технические нормативы, использование электронной торговли.

Введение. Глобализация создала благоприятные условия для свободной торговли и доступа на международные рынки факторов производства, товаров и услуг, чем воспользовались многие развивающиеся страны и достигли значительных успехов. Небольшой размер внутреннего рынка Республики Беларусь не позволяет конкурентоспособным малым и средним предприятиям в полной мере использовать свой потенциал для роста и развития, поэтому они могут использовать интернационализацию как инструмент для достижения масштабного эффекта. Специализация и небольшие объемы производства, гибкость и оперативность позволяют малым и средним предприятиям (МСП) легко встраиваться в производственно-сбытовые цепочки многонациональных предприятий в качестве производителей комплектующих и услуг, тем самым получать доступ на международные рынки. Однако многие малые и средние предприятия, желающие заняться экспортной деятельностью, сталкиваются с рядом трудностей: им трудно установить отношения с зарубежными клиентами и деловыми партнерами из-за несоответствия международным стандартам и техническим нормативам, низкого уровня информированности и знаний по вопросам международной торговли, дорогого доступа к финансированию, неумения оценить стоимость затрат на интернационализацию. Кроме того, каждый международный рынок отличается своими культурными и социальными предпочтениями. Даже разные регионы страны могут кардинально различаться религиозными и культурными особенностями, которые не всегда учитываются экспортерами. Особенно губительно это для малых и средних предприятий, которые, как правило, ограничены в финансовых средствах. Интеграция МСП в глобальные цепочки создания стоимости позволит минимизировать данные риски и создать потенциал для долгосрочного сотрудничества с многонациональными предприятиями, что требует от государства стимулировать деятельность экспортоориентированного сектора малого и среднего предпринимательства с помощью институциональных преобразований.

Основная часть. В настоящее время главным стратегическим документом, определяющим основные направления работы государства в области стимулирования экспорта МСП, является Национальная программа поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016 – 2020 годы, координатором которой является Министерство иностранных дел, исполнителем – республиканские и местные органы государственного управления. Национальная программа направлена на совершенствование государственной политики поддержки экспортоориентированного сектора малого и среднего предпринимательства и увеличение его вклада в экспорт товаров и услуг.

В Беларуси не создан специализированный институт, отвечающий за реализацию, мониторинг и оценку политики в области поддержки и продвижения экспорта МСП, но есть ряд национальных институтов поддержки экспорта. Одним из них является ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», подчиняющийся непосредственно Министерству иностранных дел. В его обязанности входит осуществление информационной поддержки экспортеров. Центр предоставляет маркетинговые услуги, осуществляет издательскую деятельность рекламно-информационного характера, организует международное сотрудничество и способствует поиску деловых партнеров, оказывает помощь белорусским предприятиям-экспортерам в участии в выставочных мероприятиях за рубежом. С 2016 года Центр издает два журнала: информационно-аналитический «Конъюнктура рынков», где предлагается аналитическая информация о зарубежных рынках, и рекламно-информационный «Export of Belarus», в котором публикуется информация о белорусских предприятиях и предлагаемых ими товарах и услугах. Кроме того, Центр является оператором интернет-портала export.by, предлагающего белорусским экспортерам информационную поддержку для продвижения продукции на рынки других стран. Портал предоставляет информацию

о продукции, услугах и технологиях белорусских и иностранных предприятий, прошедших регистрацию на портале, знакомит с законодательством о регулировании внешнеэкономической деятельности других стран, информирует о конъюнктуре рынков различных стран мира.

Другим не менее важным институтом поддержки экспорта является Белорусская торгово-промышленная палата (БелТПП). Негосударственный некоммерческий институт, основная деятельность которого направлена на оказание широкого спектра услуг, связанных с осуществлением внешнеэкономической деятельности, помогает в сертификации, поиске иностранных партнеров и заключении с ними контрактов.

Основным документом, регулирующим государственную финансовую поддержку в сфере экспортного кредитования и страхования экспортных рисков, является Указ Президента Республики Беларусь от 25 августа 2006 года № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)», согласно которому государственную финансовую поддержку для продвижения экспорта МСП оказывает несколько государственных институтов. На льготных условиях экспортное кредитование предоставляет ОАО «Банк развития Республики Беларусь». Так, в 2019 году был снижен минимальный размер экспортного кредита с 1 млн долл. США до 200 тыс. долл. США и увеличен размер предоставляемых экспортных кредитов с 85% до 100% от стоимости экспортного контракта [1], что позволило большему количеству МСП получить доступ к экспортным кредитам. Обязательным требованием к получателям экспортного кредита выступает страхование экспортных рисков в БРУПЭИС «Белэксимгарант» (специализированный финансовый институт, осуществляющий страхование внешнеторговых контрактов от политических и коммерческих рисков), финансирование – за счет средств республиканского бюджета. Кроме того, через дочернюю структуру ОАО «Промагролизинг» нерезиденты могут приобрести белорусские машины и оборудование в лизинг. Фонд финансовой поддержки предпринимательства – еще один финансовый институт, оказывающий государственную финансовую поддержку малым и средним предприятиям-экспортерам на реализацию инвестиционных проектов, что содействует развитию экспорта Беларуси.

Экспортоориентированные МСП могут воспользоваться таким финансовым инструментом, как международный факторинг. Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2015 года № 471 «О вопросах финансирования под уступку денежного требования (факторинга)», финансирование под уступку денежного требования при реализации экспортных контрактов в Республике Беларусь могут осуществлять только банки и небанковские кредитно-финансовые организации. Таким образом, данный финансовый инструмент выгоден экспортерам, так как позволяет постоянно пополнять свои оборотные средства и не бояться политических и экономических рисков в странах реализации экспортных контрактов.

Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 14 ноября 2019 года № 412 «О поддержке экспорта», за счет средств республиканского и областных (г. Минска) бюджетов возмещается до 50% расходов на участие в международных специализированных выставках (ярмарках) и проведение оценки соответствия продукции техническим требованиям иностранных государств [2]. Это позволит МСП минимизировать свои затраты и будет способствовать продвижению белорусской продукции на международные рынки.

Зарубежный опыт показывает, что для эффективной реализации национальной программы развития экспорта требуется соответствующий государственный институт, который способен найти консенсус среди заинтересованных сторон в отношении действий, предпринимаемых в рамках программы. Поэтому в Республике Беларусь необходимо создать Национальное агентство по поддержке экспорта, которое бы предоставляло услуги по поддержке и продвижению экспорта для МСП по принципу «единого окна», чтобы экспортер мог получить всю необходимую ему информацию, связанную с экспортной деятельностью, и развил свои умения наиболее простым, эффективным и экономным по времени способом. В Беларуси не существует комплексных программ, «пакетов» экспортных услуг, для отдельных типов экспортеров. Программы поддержки для начинающих экспортеров должны отличаться от программ поддержки опытных предпринимателей, стремящихся увеличить свои продажи за счет выхода на новые международные рынки. Отдельные пакеты, как правило, включают целевое проэкспортное обучение, услуги, связанные с размещением продукции на рынке, созданием бренда, связям с общественностью и многое др. Кроме того, по всей стране и за ее пределами должна быть создана эффективная сеть центров поддержки экспорта, которая должна включать широкий спектр оказания услуг, предназначенных для МСП. Зарубежная сеть является наиболее ценным компонентом экспортной инфраструктуры, по этой причине важно, чтобы ее возможности использовались максимально эффективно, с упором на усиление положительного воздействия на экспорт и экспортеров. Активное взаимодействие должно вестись между центрами поддержки экспорта, посольствами, зарубежными представительствами БелТПП и ассоциациями экспортеров, что позволит достичь синергетического эффекта. Это необходимо для формирования имиджа и бренда Республики Беларусь как надежного и конкурентоспособного делового партнера на международных рынках. Зарубежные центры поддержки экспорта минимизируют риски субъектов малого и среднего предпринимательства, связанные с международной торговлей, будут помогать белорусским производителям и поставщикам услуг находить потенциальных деловых партнеров для сотрудничества. Кроме этого, такие встречи помогут производителям получить различную информацию о требованиях иностранных покупателей, что позволит им быть более конкурентоспособными в глобальном масштабе.

На портале информационной поддержки экспорта (www.export.by) необходимо поместить вопросник для самооценки экспортеров, который поможет им легко выбрать наиболее подходящие услуги и информацию, а также разместить ссылки на интернет-сайты частных поставщиков экспортных консалтинговых услуг. Часто экспортеры сталкиваются с различными проблемами, связанными с ведением экспортной деятельности в чужой стране. Им не хватает информации о рисках на территории привлекательного для экспорта государства, и о том, как их застраховать, о дискриминации в отношении иностранных предприятий, недобросовестной конкуренции, мошенничестве и дефолте контрагентов, информации о функционировании судов, международном арбитраже, ИНКОТЕРМС и по многим другим вопросам. Поэтому необходимо в открытом доступе предоставить руководство по наиболее распространенным ошибкам экспортеров с примерами успешных и неудачных решений проблем, связанных с внешнеэкономической деятельностью, а также предоставить информацию и адреса юридических фирм, которые смогут решить проблемы в конкретной стране. Представляется целесообразным провести детальный анализ потенциала рынков наших ближайших соседей (Российской Федерации, Украины и Польши), которые необходимо определить в краткосрочной перспективе как приоритетные, и в связи с этим оказать экспортерам всю необходимую информационно-маркетинговую поддержку на бесплатной основе.

Сегодня ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен» предоставляет свои услуги на платной основе, причем достаточно дорого, поэтому необходимо разработать комплекс программ по финансированию хотя бы части экспортных консалтинговых услуг. По нашему мнению, конкурентоспособным экспортноориентированным МСП, расположенным в малых городах и сельской местности и реализующим на экспорт более 50% произведенной продукции, необходимо предоставить государственную финансовую помощь в форме грантов, которая пойдет на оплату экспортных консалтинговых услуг и обучение.

При помощи продуманной государственной политики, стратегии развития экспорта, заинтересованности в привлечении иностранных инвестиций, институтов поддержки экспорта и более активной финансовой поддержки есть возможность создать условия для содействия интеграции МСП в глобальные цепочки создания стоимости. В Республике Беларусь отсутствуют продуманные адресные государственные программы развития поставщиков, которые были бы нацелены на конкретные отрасли экономики и позволили бы наладить сотрудничество отечественных МСП и многонациональных компаний. Программы должны включать процесс отбора участников по выбранным критериям под конкретный инвестиционный проект из числа МСП, обладающих высоким экспортным потенциалом и удовлетворяющих потребности зарубежных инвесторов. Курировать программы развития поставщиков должен специализированный государственный институт, в нашей стране им может выступать Национальное агентство инвестиций и приватизации, основной задачей которого должно быть налаживание деловых связей и помощь во время проведения переговоров между филиалами международных компаний и МСП. Одним из основных критериев его эффективной деятельности должно быть количество местных поставщиков в цепочках поставок иностранных компаний. Кроме того, необходимо создать инвестиционный фонд развития субподрядчиков, которым будет распоряжаться Национальное агентство инвестиций и приватизации. Финансирование может предоставляться на покупку и внедрение нового оборудования, приобретение современных технологий, прохождение сертификации международного образца, образовательные программы, возможность на определенный срок приглашать иностранных специалистов (например, на два года); данные мероприятия позволят МСП увеличить свою привлекательность в глазах иностранных инвесторов и создадут возможности для их дальнейшего роста и развития.

Программы развития поставщиков могли бы реализовываться на территории индустриального парка «Великий камень» и свободных экономических зон (СЭЗ), которые в свою очередь предлагают инвесторам комфортные условия в плане производственной, транспортной и логистической инфраструктуры, льготные налоговые режимы и упрощенные административные и таможенные процедуры. Помимо этого, свободные экономические зоны создают благоприятные условия для формирования промышленных кластеров, состоящих из субъектов МСП.

Кластеры способствуют развитию кооперационных связей между МСП, что снижает их производственные и транзакционные издержки. Работая вместе, предприятия могут совместно приобретать материалы и средства производства, технологии, участвовать в обучающих программах, проводить научные и маркетинговые исследования, налаживать сбыт и вести переговоры с потенциальными иностранными покупателями, а также совместно презентовать свою продукцию на международных торговых выставках. Это повышает конкурентоспособность входящих в кластер субъектов МСП, давая возможность быстрее получить доступ к глобальным цепочкам создания стоимости. На данный момент в Республике Беларусь ведется программа по развитию кластерной политики, но пока нет ни одного кластера, ориентированного на сотрудничество с МСП.

Часто иностранные предприятия принимают непосредственное участие в развитии производственной деятельности своих субподрядчиков, поставляют сырье, оборудование, повышают квалификацию кадров (проводят обучение, консультирование и наставничество), оказывают техническую помощь и в последующем приобретают долю собственности в уставном фонде предприятия, тем самым создавая долгосрочные отношения. Данная практика широко распространена в Японии в автомобильной и электронных отраслях, мебельной промышленности и др. Иностранным предприятиям, производящим свою продукцию на территории Республики Беларусь и бесплатно передающим технологии, патенты, постоянно проводя-

шим переобучение производственного персонала МСП, и тем, у которых в конечной продукции, поставляемой на экспорт, доля белорусских субподрядчиков составляет не менее 60%, государство должно предоставлять значительные налоговые льготы. Налоговые преференции будут способствовать привлечению в Республике Беларусь зарубежных предприятий.

Упрощение внешнеторговых операций является ключом к увеличению трансграничной торговли, сокращение количества документов и времени на таможенное оформление может оказать большое влияние на уровень экспорта МСП. В рамках соглашения Евразийского экономического союза (ЕАЭС) белорусские субъекты хозяйствования имеют свободный доступ на перемещение своей продукции через таможенные границы государств-членов (Армении, Казахстана, Киргизии и Российской Федерации). С 1 января 2018 года вступил в силу Таможенный кодекс ЕАЭС, благодаря которому осуществляется единое таможенное регулирование на территории государств-членов. Согласно Таможенному кодексу, используется механизм «единого окна», предусматривающий предоставление таможенных деклараций в электронном виде. Кроме того, на всей таможенной территории ЕАЭС стал действовать институт уполномоченного экономического оператора (УЭО) (по данным на конец 2019 года в Республике Беларусь 289 юридических лиц получили статус УЭО), данный институт предоставляет субъектам хозяйствования в зависимости от направления экономической деятельности до 16 упрощений, способствующих ускорению таможенных операций, что сокращает время и упрощает ведение внешнеэкономической деятельности. С Китайской Народной Республикой в данной сфере подписано Соглашение о взаимном признании программ УЭО [3].

Согласно данным доклада Всемирного банка «Doing Business – 2020», наша страна по показателю легкости ведения трансграничной торговли занимает 24 место из 190 возможных, что является очень хорошим показателем по сравнению с 2015 годом, когда мы занимали 145 место. Белорусские экспортеры на прохождение пограничного и таможенного контроля тратят 7 часов, стоимость процедуры им обходится в 65 долл. США, это гораздо меньше среднего показателя по странам Европы и Центральной Азии (16,1 часов стоимостью в 150 долл. США), и среднего показателя по странам, входящим в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) (12,7 часов, 136,8 долл. США). Кроме того, время, необходимое на оформление документов, составляет 4 часа, в то время как средний показатель по Европе и Центральной Азии – 25,1 часа, по сравнению же со средним показателем ОЭСР нашим экспортерам требуется на 1,7 часа больше времени [4].

В 2013 году ОЭСР разработало Индикаторы упрощения процедур торговли (ИУПТ) – инструмент оценки, показывающий, насколько быстро и без бюрократических препятствий товары могут пересекать национальные таможенные границы. Всего индикаторов одиннадцать, они оценивают, насколько упрощены и автоматизированы таможенные процедуры, деятельность «единого окна» (возможность в электронном виде подавать таможенные документы), сотрудничество органов пограничного контроля, доступность информации об изменениях в нормативных документах. Шкала оценки варьируется в диапазоне от 0 до 2 (наивысшая оценка). На 2019 год средний показатель по нашей стране 0,7. Из одиннадцати индикаторов только по двум индикаторам («предварительные решения» и «документы») у нас значения превышают единицу [5]. Это говорит о необходимости в дальнейшем проведении реформ, уменьшении количества взимаемых сборов и платежей, доведения информации о торговом регулировании до заинтересованных лиц и постоянном консультировании частного сектора по вопросам изменений в законодательстве.

Соответствие продукции и услуг установленным международным техническим стандартам гарантирует качество и является важным условием экспорта продукции для МСП. Вместе с тем субъекты малого бизнеса не всегда могут в полной мере оценить преимущества внедрения на предприятии международных стандартов. Законодательство Республики Беларусь приведено в соответствие с техническими регламентами ЕАЭС, что упрощает доступ МСП на рынки стран-партнеров данного объединения, продукция маркируется принятым в этом объединении знаком соответствия ЕАС. Кроме того, Республика Беларусь заинтересована во вступлении во Всемирную торговую организацию (ВТО), что позволит устранить технические барьеры в международной торговле, для чего осуществляется постепенная гармонизация законодательства с правилами и принципами ВТО. Чаще всего рекомендуется рассмотреть вопрос о соответствии общим стандартам, установленным Международной организацией по стандартизации (ISO). К наиболее широко используемым международным стандартам относятся: ISO 9001 – системы менеджмента качества; серия стандартов ISO/IEC 27000 – системы обеспечения информационной безопасности организации (защита интеллектуальной собственности, сведений о сотрудниках, финансовой информации и др.); ISO 14000 – менеджмент окружающей среды.

На данный момент в Республике Беларусь уровень гармонизации государственных стандартов с международными достигает 80% [6]. Республика Беларусь ведет активное международное сотрудничество в этом вопросе. Так, Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь является членом Европейского комитета по стандартизации (СТН) и Европейского комитета по стандартизации и электротехнике (CENELEC). Национальная система аккредитации соответствует европейским и международным требованиям. В 2020 году после рассмотрения результатов оценки национальной системы аккредитации и по ее итогам Белорусский государственный центр аккредитации (БГЦА) подтвердил

свой статус ассоциированного члена Европейского сотрудничества по аккредитации (EA), Международной организации по аккредитации лабораторий (ILAC), Международного форума по аккредитации (IAF) [7], а с 20 января 2019 года является полноправным членом Международного форума по аккредитации Халяль (ИНАФ). Наличие признаваемого сертификата соответствия стандартам Халяль позволяет белорусским экспортерам продавать свою продукцию в страны исламского мира [8]. Кроме того, подписаны двусторонние Соглашения о сотрудничестве между национальными органами аккредитации с Литвой, Латвией, Польшей, Эстонией, Украиной, Азербайджаном, Сербией, Болгарией, Вьетнамом, Грузией, Узбекистаном, Молдовой, а также со странами дальнего зарубежья: Соединенным Королевством, Испанией, Словакией, Словенией, странами Персидского залива, Турцией, ОАЭ, Индией, Египтом, Индонезией. Таким образом, участие в этих международных организациях и подписание двусторонних Соглашений о сотрудничестве позволяет устранять технические барьеры при осуществлении торговли и способствует росту объемов внешней торговли.

Представляется целесообразным оказание финансовой поддержки экспортоориентированным МСП в виде гранта или субсидии, которая будет покрывать часть расходов на покупку и внедрение международных стандартов ISO или прохождение сертификации на соответствие другим международным и региональным стандартам. Данная мера позволит малым и средним предприятиям повысить конкурентоспособность, дав возможность продавать продукцию или услуги на экспорт. С целью упрощения выхода на рынок продукции, основанной на инновационных разработках, необходимо принять меры по финансовой поддержке инновационных проектов, которая будет включать безвозмездное субсидирование до 60% затраченных средств на патентование и разработку новых стандартов. Данная поддержка на первоначальном этапе может предоставляться только начинающим предпринимателям в возрасте до 24 лет, а также малым и средним предприятиям, осуществляющим предпринимательскую деятельность не более одного года, в последующем государственную финансовую поддержку можно будет расширить.

С каждым годом во всем мире растет общий объем розничных продаж через Интернет, и такая тенденция будет сохраняться с увеличением количества пользователей и ускорением передачи данных, развитием сетей четвертого и пятого поколения (4G и 5G). В Беларуси уже все мобильные операторы предоставляют доступ к сети 4G. Однако экономически развитые страны повсеместно внедряют технологию 5G, к таковым относятся Япония, Южная Корея, Китай, США, ОАЭ, Кувейт, большинство европейских стран. На территории СНГ проводятся первые испытания тестовой сети 5G в Москве, Баку и Ташкенте. Продажи через электронную торговлю помогают мгновенно связать поставщика и покупателя, не требуют торговых площадей, дают возможность заключать электронные сделки на Интернет-рынках и тем самым минимизировать транзакционные издержки, выходить на новые нетрадиционные рынки сбыта. Наиболее известные международные компании электронной торговли в США – Amazon.com., Китае – Alibaba Group и JD.com, в Юго-Восточной Азии – Lazada Group. Например, в Сингапуре 99% МСП могут продавать свою продукцию или услуги путем размещения на электронной торговой площадке, которая бесплатно предоставляет возможность демонстрировать и рекламировать новый продукт или услугу конечному потребителю. Кроме того, для предпринимателей проводятся обучающие программы в области новых маркетинговых инструментов продвижения продукта через социальные сети, а при необходимости можно воспользоваться консультациями специалиста в области Интернет-маркетинга.

В Республике Беларусь созданы правовые основы для осуществления электронной торговли, однако необходимо дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы, регулирующей деятельность в этой области. Для этого необходимо разработать закон об электронной торговле, который будет регламентировать правовые процедуры ее осуществления. В 2018 году доля Интернет-торговли в розничном товарообороте страны составила 3%, в то время как в России и Украине этот показатель равен 5 и 7% соответственно. По сравнению с 2017 годом объем Интернет-торговли вырос на 20% и составил 643,8 млн долл. США [9]. Ожидается, что к 2021 году во всем мире доля Интернет-продаж от общих розничных продаж составит более 16% [10]. В Республике Беларусь наиболее крупными электронными торговыми площадками (маркетплейсами) являются deal.by, catalog.onliner.by, shop.by, 1k.by, kupi.tut.by, Pulscen.by, Tomas.by. Они привлекают конечных потребителей более низкими, чем в традиционных розничных магазинах, ценами и более широким ассортиментом товаров.

Многие предприниматели не осознают возможности, которые открывают им ведущие международные электронные торговые площадки, не знают, как сотрудничать с ними и тем самым упускают возможность выйти на международный рынок через широкий спектр онлайн-рынков. В данной области правительству следует предоставлять налоговые льготы, создать центры поддержки электронной торговли или отделы при горисполкомах, которые будут оказывать бесплатную консультационную помощь, обучение. Программы обучения должны предоставляться только для участников, выбранных на основе конкурса (по лучшим финансово-экономическим показателям). Обучение должно быть направлено на укрепление стратегии продаж и бизнес-процессов, Интернет-маркетинг. Для более углубленного обучения необходим как минимум шестимесячный курс с личным наставником и коучингом, нацеленный на подготовку к трансграничной электронной торговле. Данные программы особенно помогут новым предприятиям. Кроме того,

обучение может проводиться дистанционно благодаря специально разработанным модулям, а эксперты будут выявлять уровень готовности предпринимателей к ведению Интернет-торговли и при наличии проблем давать рекомендации по их устранению. Также необходимо предоставить предпринимателям-экспортерам субсидию для создания своего сайта. На портале информационной поддержки экспорта следует поместить информацию о маркетплейсах, их тарифах оплаты, преимуществах и недостатках, в случае затруднений предоставлять необходимые бесплатные консультации и помогать в выборе наиболее подходящего для конкретного малого и среднего предприятия маркетплейса.

Республике Беларусь необходимо создать условия для привлечения крупных мировых поставщиков услуг фулфилмента, таких как Amazon (США), Argato (Германия), DHL (Германия), Fiege (Германия), Hermes (Германия) и Kuehne + Nagel (Швейцария). Преимуществами фулфилмента является передача части услуг на аутсорсинг (например, прием заказа, складирование, логистика, прием оплаты, управление возвратами), что позволяет минимизировать издержки Интернет-магазинов. Для МСП это особенно актуально при нехватке денежных средств на содержание складских площадей, транспортировку товара, обработку заказов (содержание call-центра). Ещё одной мерой поддержки МСП видится создание рабочей группы по развитию электронной торговли, которая должна разработать и внедрить Национальную стратегию и дорожную карту по развитию электронной торговли в нашей стране. Благодаря этим мерам к 2025 году должны быть удвоены темпы роста электронной торговли. Таким образом, приведенные выше меры позволят стимулировать рост индустрии электронной торговли в Республике Беларусь.

Заключение. Итак, предложенные рекомендации по дальнейшему совершенствованию институциональной поддержки интернационализации субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь позволят создать условия для роста объемов экспорта, интеграции в глобальные цепочки создания стоимости, что повысит их конкурентоспособность, эффективность функционирования и усилит позиции субъектов малого и среднего предпринимательства при вхождении на международные рынки.

В частности, со стороны государства предлагается разработать эффективную политику интернационализации МСП, что предполагает включить в «Дорожную карту» мероприятий по реализации Национальной программы поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2021 – 2025 годы приоритет «развития поставщиков», который предполагает финансирование мероприятий по сотрудничеству с многонациональными предприятиями для интеграции МСП в ГЦСС. Исполнителем мероприятия назначить Национальное агентство инвестиций и приватизации и Министерство иностранных дел. Также предлагается создать Национальное агентство по поддержке экспорта, которое будет заниматься разработкой и внедрением образовательных программ и услуг в области развития экспорта. Больше внимания следует уделить упрощению внешнеторговых операций и устранению технических барьеров, что также требует оказания государственной помощи МСП при внедрении международных стандартов и прохождении сертификации. Необходимо дальнейшее совершенствование нормативно-правовой базы использования электронной торговли, налогового регулирования в данной сфере, активное сотрудничество с мировыми компаниями электронной торговли и создание отдельной электронной торговой площадки для субъектов малого и среднего предпринимательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Открытое акционерное общество «Банк развития Республики Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://brrb.by/activity/export-support/>. – Дата доступа: 03.04.2020.
2. О поддержке экспорта [Электронный ресурс] : Указ Президента Респ. Беларусь, 14 нояб. 2019 г., № 412 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/P31900412_1573765200.pdf. – Дата доступа: 04.04.2020.
3. 86% белорусских уполномоченных экономических операторов прошли перерегистрацию в соответствии с Таможенным кодексом ЕАЭС и могут получить до 16 льгот [Электронный ресурс] // Государственный таможенный комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.customs.gov.by/ru/news1-ru/view/85-belorusskix-upolnomochennyx-ekonomicheskix-operatorov-proshli-pereregistratsiju-v-sootvetstvii-s-tamozhennym-kodeksom-eaes-i-smogut-13662-2020>. – Дата доступа: 17.06.2020.
4. Doing Business: оценка бизнес регулирования [Электронный ресурс] // Группа Всемирного банка. – Режим доступа: <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings#>. – Дата доступа: 04.06.2020.
5. Trade Facilitation Indicators [Electronic resource] // Organisation for Economic Co-operation and Development. – Mode of access: <https://www1.compareyourcountry.org/trade-facilitation?cr=oced&lg=en>. – Date of access: 13.07.2020.
6. ISO [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.iso.org/ru/member/1555.html>. – Дата доступа: 02.06.2020.
7. Национальная система аккредитации Беларуси подтвердила соответствие европейским и международным требованиям [Электронный ресурс] // Госстандарт. – Режим доступа: <https://gosstandart.gov.by/national-accreditation-system-of-belarus-confirmed-its-correspondence-to-european-and-international-requirements>. – Дата доступа: 08.06.2020.

8. Республика Беларусь достигла признания в сфере Халяль [Электронный ресурс] // Белорусский государственный центр аккредитации. – Режим доступа: <https://bsca.by/ru/novosti/rb-dostigla-priznaniya-v-sfere-halyal>. – Дата доступа: 10.06.2020.
9. Как белорусы покупают в Интернете: исследование в марте 2019 [Электронный ресурс] // e-data.by. – Режим доступа: <https://e-data.by/>. – Дата доступа: 14.03.2020.
10. eMarketer [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.emarketer.com/Report/Worldwide-Retail-Ecommerce-Sales-eMarketers-Updated-Forecast-New-Mcommerce-Estimates-20162021/2002182>. – Date of access: 20.03.2020.

Поступила 23.09.2020

**INSTITUTIONAL SUPPORT FOR SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP
INTERNATIONALISATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS:
CURRENT STATE AND DIRECTION OF DEVELOPMENT**

V. KLIUNYA, V. KOZLOVSKAYA

The article analyzes the institutional support for small and medium entrepreneurship internationalisation in the Republic of Belarus at the present stage. On the basis of the analysis were made recommendations for the improvement of the institutional support for small and medium entrepreneurship internationalisation in the Republic of Belarus. This will create conditions for the growth of export volumes, integration of small and medium-sized enterprises into global value chains, which will increase their competitiveness, efficiency of functioning and strengthen their positions for penetration into various international markets.

Keywords: *institutional support for SME export, integration of SMEs into global value chains, trade facilitation, standards and technical regulations, use of e-commerce.*