

УДК 339.5

**ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА ТОВАРОВ И УСЛУГ
В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СУБСИДИИ, КРЕДИТОВАНИЕ, ДЕМПИНГ****С. ДРБАС***(Представлено: Е.В. БОГДАНОВА)*

Рассмотрены основные цели внешнеэкономической деятельности современного государства. Изучены основные направления Республики Беларусь в области эффективной внешнеторговой политики. Рассмотрена классификация мер по стимулированию экспорта. Изучены инструменты государственного стимулирования экспорта Республики Беларусь. Определена роль антидемпинговых пошлин в защите внешнеэкономической деятельности.

Экономические преобразования в Республике Беларусь включают, в качестве центрального направления реформу внешнеэкономической деятельности, проводимую с 1986 года союзным правительством, а с 1991 год – белорусским.

Основные цели внешнеэкономической деятельности любого современного государства представлены на рисунке.

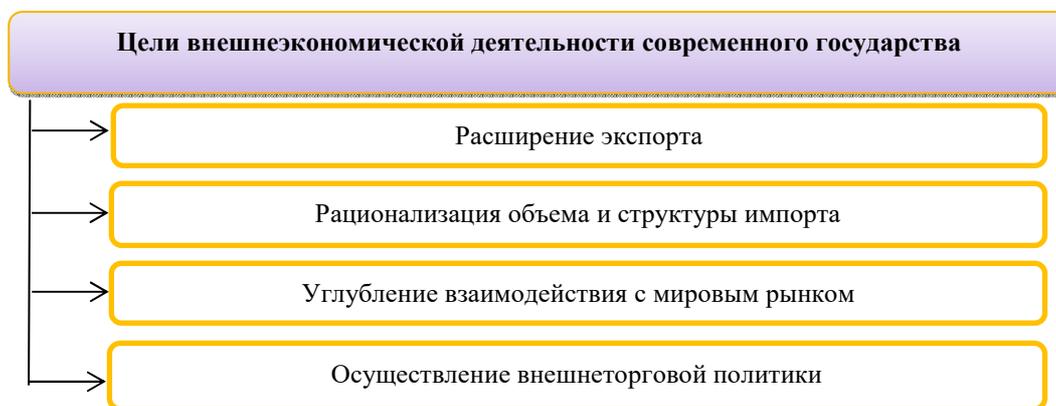


Рисунок. – Основные цели внешнеэкономической деятельности современного государства

Источник: собственная разработка на основе [1, с. 103].

Кроме того, стоит отметить, осуществление эффективной внешнеторговой политики для эффективного функционирования требует взаимосвязки с макроэкономической и промышленной политикой, что, в свою очередь, обеспечит динамичное развитие внешнеэкономического комплекса страны и защиту интересов национального рынка от неблагоприятного воздействия мировой конъюнктуры.

Республика Беларусь, проводя эффективную политику в области внешнеэкономической деятельности и являясь активным участником внешнеторговых связей, стремится к тому, чтобы обеспечить активный торговый баланс, то есть преобладание экспорта над импортом. Это создает ряд выгод для государства, в том числе, приток иностранной валюты, расширение рынков сбыта отечественной продукции, а, следовательно, повышение эффективности деятельности национальных экспортеров и многое другое. Для этих целей в Республике параллельно проводится ряд программ, в частности, программа импортозамещения и программа стимулирования экспорта.

Все меры по стимулированию экспорта могут быть классифицированы как внутренние проактивные, внутренние реагирующие, внешние проактивные, и внешние реагирующие. Данная классификация представлена в таблице 1.

Программы стимулирования экспорта должны быть не только сфокусированы на таких классических формах содействия экспорту, как страхование экспортных рисков, предоставление экспортных кредитов, налоговые льготы, но и направлены на устранение препятствий на пути развития бизнеса и ориентированы на имеющиеся у предприятий нужды, запросы и потребности в поддержке, и, в частности, на доступ к информации о спросе на зарубежных рынках и новых технологиях, процедурах и требованиях сертификации, на создании товаропроводящих сетей, на необходимости в подготовке/переподготовке

кадров, повышении качества менеджмента на микроуровне. Понимание механизмов воздействия данных стимулов также важно с точки зрения правильного определения форм государственной поддержки для различных целевых групп, поскольку предприятия могут по-разному на нее реагировать.

Таблица 1. – Классификация экспортных стимулов

Внутренние проактивные	Внешние проактивные
<ul style="list-style-type: none"> – достижение экономии от масштаба; – определенные интересы/ стремления/ желания менеджеров; – продукция, обладающая уникальными характеристиками/ свойствами; – наличие специфических конкурентных преимуществ; – потенциал для роста продаж; – необходимость достижения устойчивого развития и корпоративного роста. 	<ul style="list-style-type: none"> – стимулирование со стороны внешних по отношению к предприятию субъектов или организаций; – выявление привлекательных возможностей на внешних рынках; – обладание эксклюзивной информацией о внешних рынках; – поддержка экспорта со стороны государства.
Внутренние реагирующие	Внешние реагирующие
<ul style="list-style-type: none"> – возможность компенсировать сезонность в продажах продукции; – задействование неиспользуемых производственных мощностей; – застой / снижение продаж продукции на внутреннем рынке; – сокращение зависимости от ориентации на внутренний рынок. 	<ul style="list-style-type: none"> – начало экспортной деятельности конкурентов на внутреннем рынке; – побуждение к экспорту за счет усиления конкуренции на внутреннем рынке; – благоприятный обменный курс; – сокращение внутреннего рынка; – получение заказа из-за границы.

Источник: собственная разработка на основе [4].

Например, малые и средние компании для начала и расширения экспортной деятельности нуждаются в мерах содействия отличных от тех, в которых заинтересованы крупные. Основные инструменты стимулирования экспорта в Республике Беларусь представлена в таблице 2.

Таблица 2. – Инструменты государственного стимулирования экспорта Республики Беларусь

Инструмент	Характеристика
Предоставление экспортных кредитов, осуществляемых банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями.	Внутреннее кредитование: выдача кредитов банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями на развитие экспортного производства; Внешнее кредитование: выдача кредитов импортеру для оплаты за реализованные резидентами товары (работы, услуги)
Страхование экспортных рисков.	За счет бюджетных средств покрывается часть рисков при капиталовложениях в экспортное производство, либо при осуществлении экспортной операции
Льготы по налогу на добавленную стоимость (0%).	Снижение налогов для белорусских экспортеров в зависимости от их экспортного производства

Источник: собственная разработка на основе [2, с. 30].

Кроме того, необходимо отметить, что на современном этапе развития мировой экономики антидемпинговые пошлины являются популярным и достаточно эффективным средством для защиты отечественных производителей. В то же время, Республика Беларусь стремится стать полноправным участником ВТО. Если это произойдет, то белорусский рынок станет еще более открытым для иностранных товаров. В этой связи появится необходимость дополнительной защиты отечественных производителей, главным образом, при помощи антидемпинговых мер (которые являются разрешенным инструментом протекционизма в рамках ВТО).

Таким образом, в Республике Беларусь создана комплексная система стимулирования экспорта с поддержкой государства, которая включает такие инструменты, как компенсация потерь банкам и небанковским кредитно-финансовым организациям от предоставления экспортных кредитов, страхование экспортных рисков, а также льготы по налогу на добавленную стоимость.

Видится целесообразным уже на современном этапе содействовать тому, чтобы для защиты собственных интересов белорусские производители прибегали именно к антидемпинговым мерам.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гурков, И.Б. Тенденции изменения конкурентоспособности отечественной продукции / И.Б. Гурков, Н.Л. Титова. – 2006. – № 1.
2. Азоев, Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2006. – 289 с.
3. Основные показатели внешней торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/godovwe_danne/osnovnye-pokazateli-vneshnei-torgovli/. – Дата доступа: 10.03.2018.