

## ПРОБЛЕМЫ ГАРМОНИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ АСПЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

**А.В. Можейко, Ж.В. Бобровская**

*Белорусский государственный экономический университет*

Республика Беларусь является полноправным участником международного разделения труда, как любая другая развитая страна вовлечена в мирохозяйственные связи, а авторитет Беларуси с каждым годом вне зависимости от конъюнктуры и тенденций, складывающихся на международных рынках, все более укрепляется, что подтверждается широким спектром внешних экономических связей. В настоящее время (январь–февраль 2015г.) Республика Беларусь поддерживает торговые отношения со 159 странами мира. Товары поставлялись на рынки 128 государств, импортировалась продукция из 141 страны. Основными торговыми партнерами республики являлись: Россия – 45,9 % от всего объема товарооборота, Соединенное Королевство – 8,3 %, Украина – 5,2 %, Китай – 5,2 %, Германия – 4,2 %, Польша – 3,5 %, Нидерланды – 3 %, Литва – 2,3 %, США – 1,5 %, Латвия – 1,3 % [1]. Беларусь в процессе формирования внешнеэкономической политики руководствуется многовекторностью международных связей, выбирая стратегических партнеров и приоритетные направления с целью повышения эффективности и обеспечения сбалансированности внешней торговли.

Учитывая открытость экономики Республики Беларусь, а импорт занимает в ВВП около 70%, экспорт – около 60%, государственная поддержка экспортоориентированных проектов, производств и программ, а также активная деятельность банковской системы по обеспечению кредитной и финансовой составляющей наращивания белорусского экспорта, является основой экономического роста страны. В условиях ограниченного доступа субъектов хозяйствования к банковским кредитным ресурсам в иностранной валюте (вследствие их высокой стоимости и ряда валютных ограничений), недостатка собственных средств субъектов экономики и неблагоприятной конъюнктуры, складывающейся на внешних рынках, одним из эффективных механизмов, способных оказать стимулирующий эффект на развитие внешней торговли является механизм «торгового финансирования».

В настоящее время более 80 % внешнеторговых операций и сделок во всем мире осуществляется посредством схем и механизмов внешнеторгового финансирования (торгового финансирования). Торговое финансирование представляет собой комплекс методов, инструментов и механизмов по финансированию внешнеторговых операций клиентов путем привлечения отечественными банками кредитных ресурсов с международных кредитно–финансовых рынков. Наряду с традиционными банковскими рисками в процессе предоставления банками услуг торгового финансирования приходится сталкиваться со специфическими рисками: экологический риск, риск экономических санкций, риск, возникающий вследствие сговора банков с целью манипулирования ставками по межбанковским кредитам.

Сравнивая торговое финансирование с альтернативными видами банковского обслуживания и кредитования можно выделить пять основных преимуществ торгового финансирования для белорусских экспортеров:

- конкурентная стоимость финансирования для кредитополучателя;
- длинные сроки с максимально возможной отсрочкой платежа или возмещения кредита;
- минимизация рисков;
- диверсификация источников финансирования бизнеса;
- дополнительные возможности работы на международных финансовых рынках, укрепление взаимоотношений с международными банковскими институтами и расширение доступа к международным кредитным рынкам и рынкам экспортных агентств.

В связи с отсутствием в Беларуси специализированного экспортно–импортного банка экспортный кредит может быть выдан любым банком. Компенсация банкам потерь от предоставления экспортных кредитов по льготной процентной ставке осуществляется при условии страхования этого кредита в БРУПЭИС «Белэксимгарант». Для обеспечения выполнения этой организацией своих обязательств ежегодно в республиканском бюджете выделяются средства для компенсации потерь банкам, предоставляющим экспортные кредиты. Среди стран ЕАЭС система государствен-

ной поддержки экспортной деятельности наименее развита в Беларуси, особенно предприятий малого и среднего бизнеса. Отечественные предприятия испытывают острую нехватку денежных средств и сложность доступа к финансированию и страхованию экспортных рисков. В Республике Беларусь появилась объективная необходимость создания специального экспортного агентства, включающего департамент поддержки предприятий малого и среднего бизнеса.

В рамках интеграции все члены ЕАЭС должны унифицировать подходы к стимулированию экспортной деятельности своих предприятий, а также гармонизировать национальные законодательства в данной сфере.

В Республике Беларусь необходимо сформировать современную систему стимулирования экспорта, включающую возмещение следующих затрат:

- затраты экспортеров, связанные с брендингом конкретной продукции, услуг на внешнем рынке: реклама отечественной продукции; участие в международных выставках; разработка и издание каталогов; открытие, содержание представительства, офиса, склада, удаленных торговых мест за рубежом;
- затраты на проведение процедур, связанных с регистрацией товарных знаков и сертификации продукции в экспортных целях;
- затраты на оплату услуг по маркетинговым исследованиям;
- затраты на привлечение франшизы;
- затраты на оплату услуг по обучению менеджеров, занятых в сфере управления экспортом, а также с приглашенных иностранных экспертов–консультантов;
- затраты по оплате услуг на создание и запуск Интернет–ресурса субъекта индустриально–инновационной деятельности.

Таблица – Соответствие национальных законодательств Беларуси, России и Казахстана в сфере государственной поддержки экспорта

Требование ОЭСР		Соответствие требованию		
		Россия	Беларусь	Казахстан
Авансовый платеж по экспортному кредиту – не менее 15 %	Законодательно	Нет	Нет	Нет
	Фактически	Нет	Нет	Есть
Срок экспортного кредитования под гарантийно–страховое покрытие или с субсидированием процентных ставок – до 18 лет	Законодательно	Нет	Нет	Есть
	Фактически	Есть (7 лет)	Есть (5 лет)	Есть (7 лет)
Минимальные процентные ставки – не ниже ставки CIRRs, устанавливается ежемесячно	Законодательно	Нет	Нет	Нет
	Фактически	Есть	Есть	Есть
Взимание премии за кредитные и страновые риски при предоставлении государственных экспортных гарантий	Законодательно	Нет	Нет	Нет
	Фактически	Есть	Есть	Есть
Величина страхового покрытия государственной экспортной гарантии – не более 85 % стоимости экспортного контракта	Законодательно	Нет	Есть	Нет
	Фактически	Есть	Есть (50 %)	Нет
Проведение по отдельным проектам экологической, социальной и антикоррупционной экспертиз	Законодательно	Нет	Нет	Нет
	Фактически	Нет	Нет	Нет

*Примечание – Источник: [2, 3].*

Необходимо организовывать регулярные торговые миссии Республики Беларусь за рубежом, встречи в формате «продавцы – покупатели», а также мероприятия целевого продвижения конкретных товаров и привести в полное соответствие экономические аспекты поддержки экспортеров стран–членов ТС.

***Список использованных источников:***

1. Сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/ForeignTrade/>. Дата доступа: 11.05.2015.
2. Друганов, Р.С. Об экономической природе, содержании и классификации экспортных субсидий [Электронный ресурс] / Р.С. Друганов. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/ob-ekonomicheskoy-prirode-soderzhanii-i-klassifikatsii-eksportnyh-subsidiy> – Дата доступа: 11.05.2015.
3. Пашкевич, И. Стимулирование экспортной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства / И. Пашкевич // Журнал «Банкаўскі веснік». – 2014. – № 8 (613) август 2014. – С. 30–35, – № 9 (614) сентябрь 2014. – С. 23–29.