

*Л. А. Мищенко**Lucia_mis@mail.ru**Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель, Беларусь*

ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ– ЭКСПОРТЕРОВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В статье анализируется оборот внешней торговли. Исследуется инструментарий финансового стимулирования экспорта и практика его применения в развитых странах и Беларуси.

В настоящее время Республика Беларусь столкнулась с трудностями реализации внешнеэкономической политики. Это связано с влиянием как внешних (экономическая и политическая нестабильность в мировой экономике), так и внутренних факторов, основным из которых является проблема роста конкурентоспособности продукции предприятий–экспортеров.

О трудностях прогнозирования в сложившихся экономических условиях свидетельствует ряд макроэкономических показателей и итогов внешней торговли. Так, в Беларуси наблюдается замедление темпов роста ВВП и сокращение объемов внешней торговли, а также хроническое отрицательное сальдо торгового баланса (Таблица 1).

Таблица 1 – Оборот внешней торговли товарами и услугами Республики Беларусь, миллионов долларов США [1, 2]

	2010	2011	2012	2013	2014	20015	2016	на 01.09.2017
Внешнеторговый оборот	60 168	87 178	92 464	80 226	76 583	56 952	51 148	39 664
Экспорт	25 284	41 419	46 060	37 203	36 081	26 660	23 538	18 437
Импорт	34 884	45 759	46 404	43 023	40 502	30 292	27 610	21 223
Сальдо	– 9 600	– 4 340	– 344	– 5 820	– 4 421	– 3 632	– 4 072	– 2 786

Анализируя выполнение целевых параметров Национальной программы развития экспорта на 2011–2015 годы, можно сделать вывод о том, что республике сложно достичь прогнозных показателей. Ее результатами должны были стать увеличение экспорта товаров и услуг к 2015 году по сравнению с 2010 годом в 2,18–2,22 раза. Так, к 2015 году данный показатель ожидался, как минимум, на уровне 66 200 миллионов долларов США. Также планировалось достичь положительного сальдо внешней торговли товарами и услугами в размере 0,5–0,6 % к ВВП [3]. Основными механизмами реализации вышеуказанной программы являлись формирование благоприятной институциональной среды, совершенствование структуры и организации форм управления экономикой, инновационная стратегия развития экспорта и рациональное импортозамещение.

Среди основных факторов, сдерживающих рост и оптимизацию структуры экспорта, можно выделить следующие:

- высокая товарная и географическая концентрация экспорта,
- медленное освоение новых рыночных ниш;
- низкая конкурентоспособность отечественной продукции;
- недостаточное использование конкурентных преимуществ;
- ориентированность промышленного производства на внешние ресурсы;
- ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры и обострение конкуренции на основных внешних рынках (Россия, Украина);

- неготовность органов управления оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынков, активно продвигать продукцию на рынки стран дальнего зарубежья;
- увеличение объемов мировых продаж товаров и услуг с применением информационно-коммуникационных технологий, что приводит к частичному вытеснению белорусских экспортных товаров, продаваемых традиционным способом.

Существенное воздействие на сохранение описываемой негативной тенденции оказало отсутствие широкой линейки экспортных товаров (в том числе инновационных), несмотря на проведенную модернизацию организаций–экспортеров. В чем причина неэффективности инвестиций? Проблема кроется в национальных особенностях финансового стимулирования инновационной деятельности субъектов хозяйствования.

Стимулирование инновационного развития экономики характерно для многих, в том числе развитых, стран. Международное сообщество допускает участие государства в финансово–кредитном стимулировании предприятий–экспортеров. Этому посвящено множество научно–практических исследований, в которых основной акцент делается на применении отдельных инструментов.

На практике политику стимулирования внешнеэкономической деятельности реализуют через прямое кредитование, страхование и гарантирование. На применении данного инструментария базируется система содействия национальным экспортерам: посредством прямого кредитования (включая субсидирование процентной ставки), страхования и гарантирования экспортеру, финансово–кредитной организации особыми институтами (действующими от лица правительства или являющимися структурными подразделениями органов власти) в соответствии с нормами ВТО, ОЭСР и иных международных организаций. Источниками финансового стимулирования выступают средства бюджета, внебюджетных фондов, фондов развития и иные. Использование данных мер позволяет минимизировать экспортные риски, развивать сотрудничество с отдельными странами, в том числе на условиях партнерства.

Важнейшим инструментом стимулирования является прямое кредитование. Под ним следует понимать перечисление бюджетных средств, средств внебюджетных фондов, фондов содействия и развития агентами государственных органов власти (коммерческими банками, банками развития, финансовыми организациями) на цели кредитования предприятий–экспортеров под процент, отличный от рыночного, то есть финансирование, рефинансирование или в целях субсидирования процентной ставки в соответствии с международными нормами. Отличием от традиционного кредитования являются источники кредитования и цены на финансовые услуги, а также распространяемые нормы международного права. Так, Соглашение ОЭСР позволяет осуществлять государственную поддержку экспортеров посредством кредитов, предоставляемых на срок свыше 2 лет (средне– м долгосрочное кредитование). Краткосрочное кредитование должно осуществляться на рыночных условиях, иначе эту меру можно классифицировать как запрещенную экспортную субсидию (пункт К, приложение 1 к Соглашению ВТО [4]).

Гарантирование и страхование должны быть достаточными для покрытия долгосрочных операционных расходов (убытков), в противном случае их также можно классифицировать как запрещенная экспортная субсидия (пункт J, приложение 1 к Соглашению ВТО [4]).

Предоставление экспортерам краткосрочного финансирования в части страхования и гарантирования в странах ЕС регулирует наднациональный орган – Еврокомиссия. На практике при предоставлении такой услуги как страхование индивидуальных экспортных контрактов на срок до 2 лет, экспортер должен подтвердить невозможность применения этого инструмента на рыночных условиях.

Заметим, что в разных странах по-разному используют инструменты финансового стимулирования экспорта. Так в Великобритании на начало 2015 года на долю прямого кредитования приходилось лишь 2% принятых финансовых обязательств. Для Департамента

гарантирования экспортных кредитов это новая мера финансового стимулирования, в отличие от гарантирования (на долю которого приходится 91 %) и страхования (доля – 7 %). В Германии напротив, прямому кредитованию отводится большое значение, поскольку предоставляет данную финансовую услугу Irex Bank, выступающий проводником государственной политики стимулирования экспорта. Irex Bank использует средства фонда Программы экспортного финансирования. На начало 2015 года доля кредитования с государственной поддержкой составила 25 % (рыночное кредитование – 75 %). Такое различие в значимости прямого кредитования как инструмента стимулирования можно отчасти объяснить разными условиями доступа к альтернативным источникам финансирования. Вместе с тем, многие исследователи отмечают, что право частных структур оказывать содействие экспортерам от имени государства не всегда находит понимание со стороны международных институтов.

В Беларуси прямое кредитование с господдержкой ввиду низкой доступности альтернативных источников становится основным инструментом стимулирования экспорта и осуществляется путем субсидирования недополученного процентного дохода банку–резиденту [5], причем в редакции от 17.08.2016 предусмотрена мера кредитования «кредит – организации–нерезиденту», а также путем субсидирования недополученного процентного дохода банку–нерезиденту. Этот инструмент эффективен в случае высокой рентабельности продаж, которая характерна лишь для высокотехнологичной продукции, что отвечает международным тенденциям.

Таким образом, используемые в Беларуси меры финансового стимулирования экспорта соответствуют нормам международного права, при этом сами инструменты имеют некоторую национальную специфику.

Литература

1. Основные показатели внешней торговли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 10.09.2017.
2. Баланс внешней торговли товарами Республики Беларусь в январе – августе 2017 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 20.09.2017.
3. О Национальной программе развития экспорта Республики Беларусь на 2011—2015 годы: постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 23 мая 2011 г. № 656 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.
4. Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам [Электронный ресурс] / Центр экспертизы по вопросам ВТО. – Режим доступа: <http://www.wto.ru/ru/content>. – Дата доступа: 10.03.2015.
5. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг): Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 534 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by>. – Дата доступа: 20.08.2017.