

Новиченко И.И.

(научный руководитель – Бахмат А.Б.)

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

В условиях нынешней экономической ситуации в стране необходим мощный импульс для реального развития экспортно-ориентированного производства. Данным толчком должно стать освоение опыта мировых лидеров, достигших успехов в этом направлении, и выбор наиболее эффективных методов стимулирования экспорта. Привлечение значительных объемов иностранного капитала, либеральная налоговая политика и активная внешнеторговая стратегия государства позволили совершить значительный рывок в экономическом развитии за довольно небольшой промежуток времени таким государствам, как Малайзия, Сингапур и Гонконг. Внешнеторговая политика этих стран отличается особой сбалансированностью. Являясь странами с открытой экономикой, они сохранили ряд протекционистских мер, направленных на защиту важных отраслей экономики. Государственные инвестиции в стратегические предприятия в сочетании с осмыслением законов рынка и созданием идеальной бизнес среды способствовали развитию значительного количества экспортно-ориентированных производств, выпускающих конкурентную продукцию с высокой добавленной стоимостью. Приоритетными являются наукоемкие отрасли: информационные технологии, фармацевтика, биотехнологии, медицинская и финансовые сферы. К основным методам стимулирования экспорта в этих странах относятся:

1. Система кредитного финансирования. Правительство предоставляет гарантии и кредиты по льготным ставкам для экспортно-ориентированных проектов.

2. Налоговые льготы. Например, в Гонконге самое низкое налоговое бремя в Азии. Нет НДС, налога с продаж, все ввозимые товары не облагаются таможенными сборами и акцизами, фонд соци-

ального страхования 5%, налоги не взимаются с прибыли, полученной из источников за пределами Гонконга.

3.Высококачественная рабочая сила. Созданы мощные учебные заведения, а также либеральные иммиграционные правила, что позволяет привлечь специалистов из-за рубежа. Правительствами создаются специализированные центры, призванные способствовать развитию перспективных идей, предусмотрен ряд грантов и спонсорских программ.

4.Наличие специализированных государственных и частных структур. Оказывают консультационные услуги по вопросам привлечения инвестиций, продвижения внешней торговли, сопровождения бизнеса, в т.ч. на безвозмездной основе.

5.Простота и удобство регистрации компаний. В Гонконге процесс учреждения компании «с нуля» занимает 7 дней, а регистрация – полчаса. Не требуется снимать физический офис, достаточно одного директора и акционера, который может быть одним и тем же лицом. Также вовсе не обязательно приезжать в Гонконг, подача документов осуществляется в электронном виде, используя электронную подпись, можно прибегнуть к услугам одной из многочисленных местных фирм. Уставный капитал – 1 гонконгский доллар. Плюсом является узкий перечень типов деятельности, требующих лицензирование.

6.Наличие систем он-лайн подачи торговой документации.

Например, Сингапур является ведущей страной мира по простоте оформления и осуществления внешнеэкономических сделок, необходимо три документа для регистрации трансграничной операции: транспортная накладная, счет-фактура, таможенная экспортная декларация (в Беларуси необходимо 9 документов). Система Trade-Net охватывает декларации на импорт, экспорт и транзитное движение товаров. Предприятия через единое электронное окно рассылают документы в электронном виде на рассмотрение во все необходимые инстанции. В течение 10 минут получают ответ с указанием решения. На весь комплекс процедур для экспорта требуется 6 дней (в Беларуси 15). Сбор за оформление одного контейнера на экспорт составляет 450\$ (в Беларуси 1510\$).

Также была изучена система поддержки национальных экспортеров Швейцарии. Она основана на тесном частно-государственном

партнерстве, созданы структуры, деятельность которых направлена на стимулирование экспорта:

1) Государственный секретариат экономики (SECO) (www.seco.admin.ch). Выработка стратегий в области поддержки экспорта, расширение сети соглашений о свободной торговле, координация всех органов.

2) «Switzerland Global Enterprise» (SGE) (www.switzerlandge.com/schweiz/export/de). Организация бизнес миссий швейцарских экспортеров за рубеж, содействие в выставках и ярмарках, поиск иностранных партнеров.

3) Объединение предпринимателей Швейцарии «Economiesuisse» (www.economiesuisse.ch). Объединяет 18 кантональных палат и 120 компаний, защищает их интересы как в правительственных органах, так и на международной арене посредством представительств в международных организациях.

4) Бизнес-представительства (SwissBusinessHubs). Представляют государственные интересы в сфере торгово-экономического сотрудничества. Швейцарские бизнес-хабы открыты в 18 странах на сегодняшний день.

5) Швейцарское агентство страхования экспортных рисков (SERV) (www.serv-ch.com). Действует под контролем правительства, осуществляя страхование экспорта товаров и услуг. Для выплат по экспортным гарантиям действует федеральный фонд, деятельность которого базируется на принципах самокупаемости.

Финансирование экспорта осуществляется из федерального бюджета и направлено на поддержание 4 экспортных платформ: «Cleantech» (нацелена на поддержку швейцарских малых и средних предприятий, занятых разработкой и производством технологий и оборудования в сферах охраны окружающей среды и «зеленой» энергетики), «Medtech» (поддерживает швейцарские предприятия, работающие в области медицинских технологий и фармацевтики), «Architektur/Enzineering/Desizn» (помощь швейцарским инжиниринговым фирмам, талантливым архитекторам и дизайнерам в получении заказов за рубежом), «SwissHealth» (нацелена на развитие экспортного потенциала швейцарской сферы услуг в области здравоохранения, привлечение иностранных пациентов в клиники Швейцарии). Платформы снабжают швейцарские фирмы достоверной

информацией о реальных возможностях выхода на целевые рынки за рубежом и координируют их деятельность. Швейцарский опыт может быть полезен для Беларуси при формировании новых механизмов и институтов поддержки экспортеров. Можно рассмотреть возможность создания подобного института в форме ассоциации с участием государства и частного бизнеса, либо в форме саморегулируемой организации, имеющей бюджет, необходимый для субсидирования внешнеэкономической деятельности аккредитованных компаний на основе заявительного порядка компенсаций понесенных расходов. Также представляется возможным рассмотреть целесообразность создания по «швейцарской схеме» специализированных экспортных платформ (SwissBusinessHubs). Это позволит сфокусировать государственные ресурсы на перспективных направлениях развития. Практический интерес представляет совершенствование государственной системы страхования экспортных рисков компании «Белэксимгарант», так как сегодня оказываемый спектр услуг значительно меньше, чем у зарубежного представителя. Необходимо создание экспортно-импортного банка Беларуси, который бы выступал не конкурентом частных коммерческих банков, а дополняющим их государственным агентством. Он должен включать не прямые выплаты в виде субсидий, а различные схемы государственного кредитования и финансирования, способствующие успешному продвижению национальных товаров и услуг на иностранные рынки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Inland Revenue Ordinance//Bilingual laws information system [Electronic resource]. – Mode of access:<http://www.legislation.gov.hk/eng/home.htm>.–Date of access: 10.05.2014.
- 2.Международная торговля Сингапура // Оценка бизнес регулирования «DoingBusiness» [Электронный ресурс]. – Режим доступа:<http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/singapore/#trading-across-borders>. – Дата доступа: 10.05.2014.