

*А.В. Мелещя, А.А. Иванович*

*Институт мясо-молочной промышленности, Минск, Республика Беларусь*

## **НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТЕРОВ МЯСО - МОЛОЧНОЙ ПРОДУКЦИИ**

**Введение.** На современном этапе социально-экономического развития эффективное использование экспортного потенциала для обеспечения сбалансированности внешней торговли приобретает исключительную значимость, поскольку внешний спрос на продукцию отечественных производителей является ключевым фактором загрузки производственных мощностей, поддержания высокого уровня занятости и обеспечения динамичного роста экономики. При этом положительное сальдо внешнеторговых операций по товарам и услугам обеспечивает финансовую стабильность на макроуровне, обуславливая такие базовые параметры экономической безопасности страны, как золотовалютные резервы, валовый и государственный внешний долг, обменный курс.

В этой связи, стимулирование экспорта является приоритетным направлением развития любого государства, в том числе и Республики Беларусь. Важнейшим инструментом стимулирования экспорта в нашей стране является государственная поддержка предприятий-экспортеров.

Целью данной статьи является определение наиболее эффективных механизмов стимулирования экспорта на государственном уровне в зарубежных экспортоориентированных странах, а так же выявление возможных резервов и конкретных путей увеличения экспорта в Республике Беларусь.

Для достижения поставленных целей обозначены следующие задачи:

- 1) анализ опыта стимулирования экспортеров в зарубежных экспортоориентированных странах и в Республике Беларусь;
- 2) выявление наиболее эффективных направлений поддержки отечественных экспортеров мясо-молочной продукции.

**Результаты исследований.** Значительный интерес вызывает опыт поддержки экспортеров в зарубежных странах с высокой долей экспорта в объеме реализованной продукции, таких как Швейцария и США.

Так, особого внимания заслуживает механизм поддержки экспорта в Швейцарии, где доля экспорта в ВВП страны стабильно превышает 50 %. Учитывая столь высокую зависимость экономики страны от экспорта, правительство Швейцарии уделяет особое внимание вопросам внешнеэкономической политики, в которой центральное место занимают меры содействия развитию национального экспорта. В Швейцарии сформировалась четкая и эффективная система поддержки национальных экспортеров, основанная на частно-государственном партнерстве. При этом роль государства сводится к обеспечению благоприятных условий осуществления ВЭД, разработке стратегической политики в области поддержки экспорта и контроль над ее реализацией. В то время как непосредственная координация действий и реализация оперативных мероприятий находятся в компетенции полугосударственных и неправительственных организаций. Так, ведущим правительственным органом Швейцарии, отвечающим за выработку стратегии в области поддержки экспорта и осуществляющим контроль над ее реализацией, является Государственный секретариат экономики СЕКО – структурное подразделение Федерального департамента (министерства) экономики Швейцарии. Приоритетными направлениями политики правительства в сфере поддержки национальных экспортеров являются:

- обеспечение максимально свободного доступа швейцарским компаниям на мировые рынки;
- совершенствование механизмов поддержки национальных экспортеров;
- обеспечение конкурентоспособности швейцарского экспорта на фоне укрепления курса национальной валюты.

Непосредственная оперативная деятельность по координации и реализации поддержки экспортоориентированных предприятий находится в компетенции организации «ОСЕК Бизнес-сети Швейцария». Причем финансирование этой организации осуществляется в основном за счет поступлений от предоставляемых услуг и взносов своих членов, но часть средств (порядка 35 %) организация получает на безвозмездной основе из федерального бюджета.

В задачи ОСЕК входит, в частности, содействие участию швейцарских фирм в проводимых за рубежом выставках и ярмарках; организация бизнес – миссий швейцарских экспортеров за рубеж; предоставление информационных услуг по рынкам отдельных стран и товаров; содействие в поиске иностранных партнеров; оказание помощи

малому и среднему бизнесу, включая подготовку кадров, а так же продвижение Швейцарии на международной арене, как благоприятного места для ведения бизнеса. Таким образом, на базе ОСЕК реализуется принцип «одного окна» [1, с. 61].

Что касается Республики Беларусь, необходимо отметить, что отечественная система поддержки предприятий-экспортеров мясомолочной продукции эффективно функционирует и не требует значительных реформ. Работают аналоги зарубежных институтов поддержки экспортеров: ОАО «Банк развития Республики Беларусь», БРУПЭИС «Белэксимгарант», ИРУП «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», Белорусская торгово-промышленная палата, Межведомственный совет по развитию экспорта при Совете Министров Республики Беларусь. Однако, как показывает опыт зарубежных стран, принятие некоторых дополнительных мер государственной поддержки экспортеров значительно расширяет доступ отечественным компаниям на внешние рынки сбыта и повышают конкурентоспособность продукции.

Так, например, некоторые страны для поддержки экспортеров широко используется такой инструмент поддержки экспорта, как соглашения о свободной торговле, что создает максимально свободный доступ швейцарским компаниям на мировые рынки. Такие соглашения заключаются как на двусторонней основе, так и между Европейской ассоциацией свободной торговли и третьими странами. При выборе партнеров по заключению соглашений о свободной торговле Швейцария например уделяет особое внимание тому, какими привилегиями в данных странах пользуются основные ее конкуренты на мировой арене: ЕС, США и Япония [1, с. 56]. Соглашения о свободной торговле увеличивают объем внешней торговли между договорившимися странами, а также позволяют завоевывать новые рынки экспорта товаров, позволяют диверсифицировать географическую структуру экспортных поставок.

Эффективным инструментом поддержки экспортеров являются налоговые льготы. Например, в США такой вид поддержки применяется уже с 1941 года. Формами этих льгот являются снижение налога с фирм, создающих заграничные филиалы; исключение из налогообложения расходов на исследования, ведущие к созданию сбытовых филиалов за границей; освобождение от налогов на комплектующие и материалы, использованные в производстве экспортных товаров; создание необлагаемых налогом денежных фондов развития экспорта; снижение и

возврат таможенных пошлин. Как показывает практика, введение налоговых льгот укрепляет позиции экспортеров, устраняет преимущества фирм других промышленно развитых стран, а также значительно увеличивает экспорт товаров [2]. В этой связи целесообразно рассмотреть возможность применения таких видов льгот и в нашей стране.

Необходимо также осуществлять поддержку новых бизнес-инициатив, которая должна заключаться в предоставлении финансовой поддержки предприятиям-экспортерам, осуществляющим экспортную отгрузку впервые, при расширении географии экспорта, т.е. выхода на новых зарубежных покупателей, при реализации новой продукции (в особенности, инновационной).

Осуществление издательской деятельности также является перспективным и эффективным направлением совершенствования поддержки отечественных экспортеров. Целью таких изданий является пропаганда национальной продукции за рубежом, прежде всего на наиболее перспективных направлениях. Например, в США выпускается журнал «American Taste», нацеленный на продвижение американских продовольственных товаров на японский рынок (журнал издается на японском языке).

Одним из эффективных механизмов выхода на внешние рынки является участие в международных выставках. В случае проведения национальных выставок Республики Беларусь за рубежом или организации национальной экспозиции на специализированных международных ярмарках государство берет на себя расходы по оплате необорудованных выставочных площадей. С другой стороны, многие предприятия самостоятельно принимают участие на международных выставках и ярмарках. В этом случае они сами оплачивают все расходы. Во многих странах мира есть опыт частичной компенсации затрат компаниям, которые участвуют в зарубежных выставках самостоятельно [3, с. 33]. В этой связи предоставление субсидий перерабатывающим предприятиям в целях возмещения части затрат, связанных с участием в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях, является актуальной мерой содействия продвижению мясо-молочной продукции на внешние рынки, реализация которой будет способствовать развитию экспортоориентированного производства мясной и молочной продукции. Предлагается возмещать следующие затраты, связанные с участием в выставочно-ярмарочном мероприятии:

- затраты на регистрационный взнос;

- затраты на оборудование стенда;
- затраты на аренду выставочной площади;
- затраты на рекламные материалы и услуги.

Субсидии на возмещение части затрат, связанных с участием в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях предлагается предоставлять в размере не более 70 % от общего объема затрат, понесенных на вышеуказанные цели, определяемого суммой документально подтвержденных затрат. При подаче нескольких заявок на получение субсидии на участие в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях в течение одного года приоритетными должны быть ярмарки и выставки, способствующие продвижению мясо-молочной продукции на рынки Юго-Восточной Азии (Китай, Вьетнам, Лаос, Бирма, Индия, Бангладеш), Латинской Америки (Венесуэла) и Африки (Алжир).

При рассмотрении заявок предлагается ранжировать их с применением критериев оценки (табл. 1).

Таблица 1 – Критерии оценки заявок на предоставление субсидий

№ п.п.	Наименование критерия	Значение оценки (балл)	Удельный вес в общей оценке
1	2	3	4
1	Доля затрат, производимых за счет собственных средств		0,6
1.1	Более 75%	4	
1.2	50-75%	3	
1.3	Менее 50%	2	
2	Размер средней заработной платы работников за последний отчетный период		0,4
2.1	В 4 раза и более превышает размер минимальной заработной платы, установленной законодательством РБ	3	
2.2	Свыше 3, но менее 4 размеров минимальной заработной платы	2	
2.3	Менее 3 размеров минимальной заработной платы	1	

При применении такой системы ранжирования заявок порядок расчета итоговой оценки на предоставление субсидии будет следующий:

$$\mathcal{E} = C_1 * K_1 + C_2 * K_2, \quad (1)$$

где  $\mathcal{E}$  - итоговая оценка по каждой заявке на предоставление субсидии;  
 $C_1$  - значение оценки по критерию «Доля затрат, производимых за счет собственных средств»;

$K_1$  - удельный вес оценки по критерию «Доля затрат, производимых за счет собственных средств»;

$C_2$  - значение оценки по критерию «Размер средней заработной платы работников за последний отчетный период»;

$K_2$  - удельный вес оценки по критерию «Размер средней заработной платы работников за последний отчетный период».

Список таких критериев может быть дополнен.

Необходимыми условиями для получения субсидий могут быть:

1) отсутствие просроченной задолженности по уплате налогов, сборов и иных обязательных платежей в бюджет на день подачи заявки;

2) отсутствие проведения в отношении субъекта хозяйствования процедуры ликвидации или банкротства на день подачи заявки;

3) отсутствие приостановления деятельности субъекта хозяйствования и т.д.;

4) предпочтительно наличие международных систем менеджмента качества.

Эффективным методом продвижения и закрепления на региональном рынке, среди применяемых транснациональными компаниями, является покупка (строительство) перерабатывающего предприятия в конкретной стране. Это позволяет не только использовать местные ресурсы, но и завозить продукцию (сухое молоко, масло или сыры) в качестве полуфабрикатов для увеличения объемов производства и продаж. Кроме того, формируется положительный имидж торговой марки, которая начинает отождествляться как национальный производитель.

Как фактор развития экспорта мясомолочной продукции также необходимо рассматривать вступление Беларуси в ВТО. Сейчас, входя в ЕЭП и формально не вступая в ВТО, Беларусь оказывается самым незащищенным игроком в тройке. Она испытывает на себе те же негативные последствия переходного периода, что и партнеры по евразийской интеграции, но при этом не получают никакой выгоды и механизмов защиты.

Присоединение к ВТО неизбежно приведет к изменениям в поддержке и принципах работы агропромышленного комплекса.

Членство в данной организации позволит стране получить ряд выгод, которые связаны, например, с улучшением доступа на рынки стран-партнеров за счет снижения таких торговых барьеров как квоты, чрезмерные регламенты и процедуры, а как следствие и увеличение экспорта товаров и услуг; получением доступа к Механизму разрешения споров ВТО; будет способствовать сокращению антидемпинговых расследований и соответственно уменьшать количество случаев введения специальных, защитных, антидемпинговых и компенсационных пошлин и т.д. Кроме того, принадлежность к ВТО как знак качества сделает страну более привлекательной для прямых иностранных инвестиций, а также будет способствовать включению страны в производственные цепочки ТНК.

Однако необходимо осознавать, что существуют и некоторые негативные последствия. В первую очередь они будут связаны с ростом импорта и усилением конкуренции по некоторым видам товаров. Вследствие этого Беларуси необходимо провести тщательный анализ по выявлению рисков вступления в ВТО, выявить отрасли наиболее подверженные к негативному влиянию в результате такого вступления и разработать стратегии поддержки данных отраслей. Ответные меры в области политики, направленные на преодоление возможных проблем, должны, прежде всего, быть ориентированы на проведение структурных реформ с целью повышения конкурентоспособности предприятий и их приспособления к новому соотношению цен.

Членство в ВТО дает хорошую возможность Беларуси интегрироваться в глобальную экономику и воспользоваться ее защитными и антидискриминационными правилами. В то время как, не будучи членом ВТО, но входя в ТС, Беларусь будет менее привлекательна для иностранных инвесторов, нежели Россия и Казахстан, тогда как при вступлении в ВТО наша страна благодаря ее географическому положению будет наиболее привлекательной, т.к. вложившись в белорусское производство, инвестор получит доступ еще и к рынкам России и Казахстана.

**Заключение.** Таким образом, наиболее эффективными мерами по совершенствованию поддержки экспортеров мясо-молочной продукции, на наш взгляд, являются:

- 1) тесное международное сотрудничество, заключение Соглашений о свободной торговле;
- 2) введение налоговых льгот (снижение налога с фирм, создающих заграничные филиалы; освобождение от налогов на

комплектующие и материалы, использованные в производстве экспортных товаров; создание необлагаемых налогом денежных фондов развития экспорта; снижение и возврат таможенных пошлин и т.д.);

3) субсидирование части затрат, связанных с участием в зарубежных выставочно-ярмарочных мероприятиях.

С принятием и реализацией предложенных авторами механизмов, налоговых льгот и субсидий в Республике Беларусь будут созданы дополнительные условия для эффективного развития экспортоориентированного производства и экспортной деятельности предприятий мясо-молочной промышленности.

### **Литература**

1. Белов, Н.И. Система мер государственной поддержки экспорта в Швейцарии на современном этапе / Н.И. Белов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2013. – №1. – С. 55-65.

2. Михайловский, П.В. Экспортостимулирующая модель механизма управления внешнеэкономической деятельностью (на примере США) / П.В. Михайловский // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2001. – № 4. – С. 111-117.

3. Правила поиска иностранных партнеров // Ежемесячный бизнес-журнал «Дело». – 2013. – № 1-2 (224). – С. 32-33.

*A.V. Meliashchenia, A.A. Ivanovich*

## **DIRECTIONS IMPROVING GOVERNMENT SUPPORT FOR EXPORTERS OF MEAT - DAIRY PRODUCTS**

### **Summary**

The purpose of this article is to identify the most effective mechanisms to encourage exports at the state level in the export-oriented foreign countries, as well as identification of possible reserves and specific ways to increase export from the Republic of Belarus. It is used to consider government support of exporters like the most important tool to encourage export. Article presents mechanisms of tax exemptions and subsidies that create additional conditions for effective development of export-oriented meat and dairy industry.