

УДК 339.564:664.8/9(476)

## **Рекомендации по созданию специализированного института поддержки экспортоориентированных производств пищевой промышленности в Республике Беларусь**

**В**се страны с высоким уровнем развития сельского хозяйства и перерабатывающей аграрное сырье промышленности активно используют современные инструменты стимулирования экспорта продовольственных товаров, в основном в рамках допустимых и согласованных международными договорами мер поддержки. Однако наряду с очевидными преимуществами развития внешней торговли (повышением уровня конкурентоспособности собственных предприятий, расширением рынков сбыта, увеличением объемов производства и снижением размеров затрат, получением эффекта масштаба, увеличением объемов налоговых поступлений, ростом размеров валютной выручки и др.) имеет место ряд явлений негативного характера, снижающих эффективность экспортоориентированных производителей. К таковым относятся нестабильность валютного курса, значительные транзакционные издержки при координации сбыта за пределами страны, отличия правовой среды и устоявшихся практик ведения бизнеса, угрозы введения торговых ограничений, различные формы протекционизма и др. [1, 2]. Следовательно, для перерабатывающих предприятий АПК нашей страны ключевой является задача достижения баланса объемов поставок на внешний и внутренний рынки по критериям минимизации рисков и роста общей доходности бизнеса. Реализация соответствующих программ будет способствовать повышению эффективности отечественной экономики, улучшению платежного баланса, росту качества жизни, повышению уровня занятости населения, увеличению валового внутреннего продукта страны. В связи с этим совершенно правильно следует признать активную политику правительств крупнейших государств-экспортеров по развитию и стимулированию внешнеторговой деятельности.

Выполненное нами изучение реально действующих в зарубежных странах механизмов развития экспортоориентированных производств позволило выделить следующие наиболее актуальные методы активизации их деятельности:

меры государственной поддержки страхования экспортных кредитов через создание государственных и государственно-частных структур либо путем компенсации потерь частных компаний. Их эффективная реализация в Республике Беларусь позволит значительно сократить или полностью устранить риски финансовых потерь от экспорта. Отметим, что в мировой практике страхование в ряде случаев является обязательным условием получения любого рода кредитов. Согласно белорусскому законодательству, экспортный кредит может выдать любой банк Республики Беларусь и, соответственно, получить от государства компенсацию потерь при условии страхования кредита в белорусском республиканском унитарном предприятии экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». Решения о размерах предоставляемых банкам компенсаций принимаются правительством либо Министерством финансов Республики Беларусь в рамках утверждения расходной части бюджета страны. Так, в 2018 г. было установлено, что предельный размер обязательств по договорам страхования экспортных рисков с поддержкой государства составит в эквиваленте 1728 млн USD, а расходы республиканского бюджета на упомянутое предприятие «Белэксимгарант» будут равняться 25,2 млн BYN;

торгово-политические меры, направленные на поддержку отечественных производителей на международных рынках. К ним относятся осуществляемое путем заключения многосторонних соглашений формирование максимально выгодных торгово-политических условий для сбыта товаров за рубежом, борьба с демпингом, участие в разрешении торговых споров и т.д.;

прямые и косвенные меры стимулирования экспортоориентированных производств в рамках инструментов кредитования, донорства, гарантий правительства и др.;

налогово-административные и валютно-курсовые инструменты регулирования, способствующие облегчению налоговой нагрузки и смягчению валютного законодательства. В рамках мер данной группы следует выделить направленные на создание специальных экспортоориентированных экономических зон (аналогов имеющихся в Беларуси свободных экономических зон). Отметим, что гармонизация экономического законодательства в рамках ЕАЭС должна привести к снижению степени влияния данных мер в связи с очевидным нарушением стандартных условий конкуренции, что одновременно окажет негативное влияние на государственный бюджет;

информационно-консультативное содействие и предоставление за счет средств из бюджета необходимой бизнесу информации, получаемой путем сбора сведений об условиях экспортной деятельности на зарубежных рынках и потенциальных торговых партнерах, проведения маркетинговых исследований международных рынков сбыта и др.;

меры продвижения отечественных товаров и услуг на иностранные рынки. Включают помощь (в том числе за счет средств государственного бюджета) в деле организации выставок и ярмарок экспортной продукции, проведении за рубежом рекламных кампаний и др.;

полный цикл мер организационно-экономического содействия, ориентированных на внешнюю торговлю предприятий в рамках создания специализированного национального института поддержки экспортеров (например экспортного кредитного агентства). К настоящему времени в мире функционирует более 100 подобных структур, которые кредитуют внешнеторговые операции, предоставляют государственные гарантии, осуществляют страхование экспортных кредитов и сделок от политических и иных рисков, оказывают клиентам организационную и информационно-аналитическую поддержку [3]. Как правило, экспортные кредитные агентства создаются и работают под полным правительственным контролем и финансируются из государственного бюджета.

Подобными структурами, действующими в Республике Беларусь (к ним относятся информационное республиканское унитарное предприятие «Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен», Белорусская торгово-промышленная палата, Банк развития – специализированный финансовый институт ОАО «Промагролизинг», выставочное унитарное предприятие «Белинтерэкспо», «Товаропроводящая сеть (ТПС)» – предприятия-нерезиденты, созданные с участием белорусского капитала за рубежом) услуги оказываются преимущественно на платной основе, что значительно сокращает их востребованность и масштабы охвата продуктов из различных товарных групп. В данной связи нами выявлена целесообразность создания в Республике Беларусь в виде ассоциации специализированного института поддержки экспортоориентированных производств пищевой промышленности, реализующего совокупность необходимых отечественным экспортерам мер и располагающего инструментами, стимулирующими деятельность данных структур (см. рис.).

Предложенный нами механизм включает в себя перечень необходимых и достаточных шагов, а также организационных процессов, связанных с формированием некоммерческой отраслевой ассоциации, ориентированной на рост экспортного потенциала белорусской пищевой промышленности.

Нами установлено, что предложения по созданию ассоциаций в АПК Республики Беларусь ранее делались С. И. Барановским («Мясная ассоциация»), А. В. Мелещеней («Ассоциация по производству консервированного зеленого горошка «Припять») и иными экономистами [4, с. 199–215; 5]. Тем не менее предложенные учеными объединения до настоящего времени не сформированы. В первую очередь это обусловлено как сохранением высокой доли государства в собственности предприятий перерабатывающей промышленности, так и использованием административных рычагов воздействия на профильные компании (Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь имеет значительное влияние в мясной, молочной, зерноперерабатывающей сферах, концерн «Белгоспищепром» – в отраслях, производящих напитки, сахар, кондитерские изделия и др.) [6]. В данной связи используемые учеными подходы и меры, направленные на более эффективное сочетание интересов производителей сырья и обрабатывающих предприятий АПК, во многом реализованы в рамках действующей в стране системы управления (путем выделения



Механизм создания ассоциации экспортоориентированных производств пищевой промышленности Республики Беларусь

сырьевых зон, создания замкнутых производственных циклов на базе агрокомбинатов и холдинговых структур и др.).

Следует отметить, что ассоциативная форма взаимодействия организаций пищевой промышленности получила широкое развитие в большинстве экономически развитых стран. В Евросоюзе на базе национальных ассоциаций создана соответствующая международная структура («Food-DrinkEurope») [7]. В ЕАЭС в последние годы действуют масложировая, сахарная и иные ассоциации. Однако в Республике Беларусь данная практика по-прежнему не имеет должного развития. Организованные производителями продовольствия некоммерческие объединения («Белсахар», «Белптицесоюз» и др.) номинально функционируют как представительские структуры и не оказывают существенного влияния на отраслевую, промышленную, конкурентную и внешнеторговую политику. Основные тому причины – ограниченность предоставляемых им инструментов, нестабильность экономического положения объединений, нехватка у них финансовых средств, недостаточная диверсифицированность рынков сбыта и др.

В отличие от уже действующих в стране механизмов, предложенный нами сформирован на основе четкого выделения востребованных на практике специализированных инструментов поддержки экспортоориентированных производств пищевой промышленности (см. табл. 1). Он направлен на практическое развитие 2-х из 4-х ключевых функций имеющихся в пищевой промышленности объединений – специализацию и ориентацию на экспорт [8, с. 163]).

**Предложения по развитию инструментов поддержки экспортоориентированных производств пищевой промышленности Республики Беларусь**

Применяемые в мировой практике эффективные инструменты поддержки экспортоориентированных производств	Авторские оценки и предложения по развитию инструментов поддержки экспортоориентированных производств пищевой промышленности Республики Беларусь
Финансирование (частичное или полное) деловых поездок, участия в конференциях и выставках, развития маркетинговых инструментов, продвижения отечественных брэндов, товаров и услуг на зарубежных рынках. Компенсация транспортных и прочих расходов (например на проживание) при организации экспортной деятельности [9, 10, 11, 12, 13, 14]	Финансирование осуществляется на коммерческой основе государственными и частными специализированными консалтинговыми компаниями за счет средств компаний, отраслевых, головных и материнских структур. Предлагаем компенсировать 50% расходов по организации экспортной деятельности малым и средним структурам, которые только начинают поставлять продукцию за рубеж (на протяжении не более 3-х лет с начала продаж на внешних рынках)
Организация и модерация офлайн- и веб-семинаров по актуальным вопросам, касающимся организации и сопровождения процессов международной торговли [9, 10, 13, 15]	Информационная поддержка недостаточно масштабна. В частности, ограничена практика веб-сопровождения, онлайн-трансляций, сохранения видеозаписей мероприятий с возможностью последующего скачивания и просмотра, предоставления расширенного доступа к документам (рекомендациям по процедурам и требованиям законодательства регионов сбыта, увеличению международных продаж в отношении стран и отраслей, планированию стратегий экспорта и др.)
Повышение квалификации специалистов в области внешней торговли [13, 16, 17]	В настоящее время недостаточно активно привлекаются практикующие специалисты из крупнейших среди эффективно работающих отечественных и зарубежных компаний
Предоставление грантов (финансовая поддержка) для малых и средних организаций, впервые реализующих проекты по вхождению на новые зарубежные рынки и продвижению на них продукции [9, 18, 19]	Грантовая поддержка отсутствует. Предлагаем оказывать ее новым или находящимся на экспортном рынке не более 3-х лет компаниям по итогам оценки результатов их деятельности группами квалифицированных практикующих экспертов. Последними в качестве критериев могут использоваться стратегии развития, конкурентные преимущества на целевых рынках, компетенции при входе на последние, параметры роста объемов продаж и степени занятости, отзывы клиентов и поставщиков, характеристики продуктов, уровни конкурентоспособности предприятий, качество управления ими
Составление «черного списка» юридических и физических лиц, применяющих по отношению к отечественным компаниям практику недобросовестного ведения бизнеса [20]	Противодействие недобросовестным конкурентам не осуществляется. Предлагаем создать соответствующую базу данных, содержащую имена физических лиц и названия компаний, взаимодействие с которыми может повлечь за собой значительные экономические риски
Создание порталов для информационной поддержки экспорта (специализированных, действующих в рамках соответствующих ассоциаций производителей либо единого для страны) [9, 10, 11, 14, 19, 21, 22]	Информационная поддержка на площадке export.by реализуется без учета отраслевых особенностей. Предлагаем в рамках упомянутого либо нового специализированного ресурса усилить информационную поддержку экспортоориентированных предприятий пищевой промышленности. В частности, можно создать сайт для расширенного поиска партнеров и посредников за рубежом (в том числе в розничном сегменте онлайн-торговли), аналогичный интернет-порталам fruugo.ru, onbuy.com
Реализация программ по устранению и преодолению торговых барьеров в зарубежных странах (в части выхода на рынки, применения протекционистских мер, несоблюдения принятых обязательств и др.) [23]	Меры к устранению торговых барьеров не принимаются. Предлагаем организовать мониторинг, анализ, консультирование и защиту предприятий Беларуси, пострадавших при нарушении отечественного законодательства, договоренностей ЕАЭС, соглашений ВТО о субсидиях и компенсационных мерах от несправедливого субсидирования зарубежных конкурирующих компаний и связанных с этим практик. В данной связи важно дать заинтересованным лицам и структурам возможность заполнения онлайн-форм торговых жалоб, а также создавать для пользователей доступные видео- и текстовые гайды



Окончание таблицы

Применяемые в мировой практике эффективные инструменты поддержки экспортоориентированных производств	Авторские оценки и предложения по развитию инструментов поддержки экспортоориентированных производств пищевой промышленности Республики Беларусь
Государственное экспортное кредитование и страхование рисков с использованием онлайн-инструментов [9, 13, 24, 25]	Практика государственного экспортного кредитования и страхования рисков в нашей стране имеется. Предлагаем расширить возможности применения онлайн-инструментов для подачи и сопровождения соответствующих заявок
Создание для экспортеров ускоряющего взаимодействия «единого окна» [26]. Наличие последнего сокращает стоимость и время информационного обмена, устраняет бумажные формы документов, упрощает процесс получения информации о рынках и таможенных процедурах, автоматизирует процедуры оценки законности происхождения товаров, их оформления, допустимости экспорта и др.	«Единого окна» для экспортеров не существует. Предлагаем создать единую платформу с возможностью подачи онлайн-заявок на любые виды страхования и кредитования экспортной деятельности, предоставления грантов и компенсации потерь, осуществления услуг сопровождения, поддержку в части обучения и консультирования экспортеров при продвижении продуктов на внешние рынки и осуществлении маркетинговых мероприятий, получении информации о выставочно-ярмарочной деятельности, бизнес-миссиях
Предоставление расширенной информации о потенциальных зарубежных партнерах (касающейся бизнесов, продуктов, ключевых должностных лиц, их кредитоспособности, репутации и др.), а также о рынках (продуктах, фирмах, целесообразности продвижения в целевых секторах и др.) [27]	Информация о зарубежных партнерах частично присутствует на интернет-портале export.by (в части общих данных о регионах сбыта). Предлагаем расширить возможности углубленного сбора и предоставления базовой и расширенной информации о конкретных зарубежных фирмах и сегментах рынка

Примечание. Составлена автором на основании собственных исследований.

В данной связи нами выделены перечисленные далее приоритетные меры и инструменты системной поддержки развития, ориентированные на внешние продажи производителей пищевой промышленности в рамках Ассоциации экспортоориентированных производств пищевой промышленности Республики Беларусь, учитывающие мировой опыт и специфику деятельности обрабатывающих аграрное сырье отраслей.

1. Совершенствование относящейся к содействию экспортерам нормативно-правовой базы путем разработки целевых программ развития производств и видов деятельности, ориентированных на зарубежные поставки. Это позволит обеспечить персонализацию мер поддержки исходя из особенностей внешней торговли – отраслевых (сезонности выпуска продукции, специфики сырьевых зон), географических (состояния местных логистических структур, культурных различий потребителей), а также продуктовых (применяемых технологий, сроков и условий хранения товаров).

2. Формирование на конкурсной основе грантовых программ для преодоления экспортных барьеров, регистрации товарных знаков, сертификации пищевых продуктов согласно международным стандартам, участия в иностранных выставках, осуществления рекламно-промоутерской деятельности в сферах как B2B (бизнеса для бизнеса), так и B2C (бизнеса для потребителей), подготовки и переподготовки персонала, проведения комплексных исследований предпочтений потребителей и др. Указанные меры должны быть направлены на реализацию проектов входа на зарубежные рынки, включающих создание подробных бизнес-планов, а также формирование начальных маркетинговых и сбытовых стратегий.

3. Совершенствование информационной поддержки экспорта путем создания специализированного ресурса (нового либо имеющего вид расширенного раздела на интернет-портале export.by), который выступит площадкой интерактивного взаимодействия экспортоориентированных производств пищевой промышленности. В отличие от действующих в настоящий момент инструментов предлагается формирование расширенной (включающей не только зарегистрированные в соответствующей системе структуры) базы данных, содержащей:

- сведения о компаниях-резидентах, осуществляющих производство продуктов питания;
- каталог соответствующей экспортной продукции;
- систему поиска по продуктам, поставщикам, партнерам и др.;

сводный список скрининга (информацию о компаниях, с которыми целесообразно ограничить сотрудничество из-за нарушения ими законодательства или наличия иных ограничений);

раздел для поиска онлайн-посредников за границей, обеспечивающий выход на онлайн-рынки для прямых продаж через Интернет;

сравнительные обзоры внешних рыночных ниш с данными о пошлинах, уровне защищенности рыночных субъектов и др., позволяющие производителям аккумулировать возможности для согласованного сбыта в целевых регионах.

4. Расширение аналитической и консультативной поддержки экспортеров продовольствия. В настоящий момент востребовано более глубокое (в разрезе потребительских сегментов) и точное (с описанием стратегий конкурентов, уровней активности продаж и др.) изучение зарубежных рынков. Для кластеров экспортной специализации необходимыми представляются индивидуализация и применение точечного подхода, осуществляемые с учетом особенностей спроса и ассортимента продукции. Как правило, в настоящее время мелким белорусским экспортерам профильных товаров предлагаются общие обзоры, а крупным – узконаправленные (закрытые) исследования. Актуальны также данные о требованиях стандартов и условиях сертификации, услуги по интерактивному обучению (интернет-семинары и практические занятия с преподавателями), экспертные оценки готовности предприятий ко внешней торговле и уровне эффективности применяемых мер поддержки, в том числе со стороны партнерских структур.

Создание Ассоциации экспортоориентированных производств пищевой промышленности Республики Беларусь позволит сконцентрировать необходимый и исчерпывающий перечень процедур (регистрацию, вхождение в состав членов объединения и иные), информационные ресурсы (данные о взаимодействии с предприятиями, состоянии рынков сбыта, потенциальных партнерах, законодательных и нормативных документах и др.) для более эффективного сотрудничества заинтересованных сторон (производителей, посредников, потребителей, государственных структур, научных учреждений, поставщиков услуг и др.), обеспечивающего рост объемов экспорта отечественного продовольствия.

#### ИСПОЛЬЗОВАННЫЕ ИСТОЧНИКИ

1. Пилипук, А. Методика анализа экспортного товарного ассортимента на примере мясокомбинатов Республики Беларусь / А. Пилипук, И. Колеснёв, Ю. Труханенко // *Аграрная экономика*. – 2018. – № 3. – С. 60–68.
2. Колеснёв, И. Системно-структурная оценка современного состояния экспорта предприятий пищевой промышленности Республики Беларусь / И. Колеснёв // *Аграрная экономика*. – 2018. – № 5. – С. 12–21.
3. Аксенов, В. С. Экспортные кредитные агентства развивающихся стран в системе международного торгового финансирования: новые тенденции / В. С. Аксенов, А. А. Овчинников // *Экономический журнал*. – 2012. – № 25. – С. 43–51.
4. Барановский, С. И. Проблемы развития перерабатывающей промышленности АПК и пути их решения / С. И. Барановский. – Минск: БелНИИЭИ АПК, 1998. – 267 с.
5. Мелешня, А. В. Организационно-экономические основы повышения эффективности производства продукции на плодоовощеперерабатывающих предприятиях Беларуси: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. В. Мелешня. – Минск, 1998. – 105 л.
6. Колеснёв, И. В. Выработка направлений стратегии развития пищевой промышленности Беларуси до 2020 года / А. В. Пилипук, И. В. Колеснёв // *Развитие бизнеса в аграрном секторе экономики Республики Беларусь: материалы XIII Междунар. науч.-практ. конф.*, Минск, 13–14 окт. 2016 г. / под ред. В. Г. Гусакова. – Минск: Ин-т систем. исслед. в АПК НАН Беларуси, 2017. – С. 155–164.
7. Role and Mission [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.fooddrinkeurope.eu/about-us/role-and-mission>. – Date of access: 10.10.2018.
8. Гусаков, В. Г. Конкуренстойчивое развитие производства продуктов здорового питания в предприятиях пищевой промышленности Беларуси / В. Г. Гусаков, А. В. Пилипук. – Минск: *Беларуская навука*, 2018. – 367 с.
9. CanExport [Electronic resource]. – Mode of access: <http://international.gc.ca/trade-commerce/funding-financement/can-export/index.aspx?lang=eng>. – Date of access: 01.02.2018.
10. Agriculture and Agri-food Canada [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.agr.gc.ca/eng/programs-and-services/agrimarketing-program-national-industry-association-component/applicant-guide/?id=1515092838303>. – Date of access: 07.05.2018.
11. Export Market Access [Electronic resource]. – Mode of access: <http://exportaccess.ca/en/home>. – Date of access: 07.05.2016.
12. Initial market check [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.export.gov/Initial-Market-Check> – Date of access: 07.08.2017.

13. Услуги системы ТПП РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://uslugi.tpprf.ru/ru/services>. – Дата доступа: 02.02.2018.
14. IXPOS The Germany business portal [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ixpos.de/IXPOS/Navigation/EN/your-business-in-germany.html>. – Date of access: 15.11.2017.
15. Archived Webinars [Electronic resource]. – Mode of access: <https://2016.export.gov/webinars>. – Date of access: 07.08.2017.
16. Наши услуги экспортерам [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.exportcenter.ru/services/> – Дата доступа: 02.02.2018.
17. Export Education [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.export.gov/article?id=Export-Education>. – Date of access: 07.08.2017.
18. Federal State Marketing Improvement Program [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.ams.usda.gov/AMSV1.0/fsmip>. – Date of access: 12.04.2015.
19. Tradeshaw Access Programme (TAP) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.gov.uk/guidance/tradeshaw-access-programme>. – Date of access: 07.10.2018.
20. Search the Consolidated Screening List [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.export.gov/csl-search>. – Date of access: 07.08.2017.
21. Портал внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ved.gov.ru>. – Дата доступа: 02.02.2018.
22. Find online marketplaces [Electronic resource]. – Mode of access: <https://selling-online-overseas.export.great.gov.uk>. – Date of access: 07.08.2017.
23. Trade Agreements Compliance Program [Electronic resource]. – Mode of access: [https://tcc.export.gov/trade\\_agreements\\_compliance](https://tcc.export.gov/trade_agreements_compliance). – Date of access: 07.08.2017.
24. U.S. Small Business Administration [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.sba.gov>. – Date of access: 07.10.2017.
25. UK Export Finance [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.gov.uk/government/organisations/uk-export-finance>. – Date of access: 07.02.2018.
26. ACE and Automated Systems [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.cbp.gov/trade/automated>. – Date of access: 07.08.2017.
27. International company profile (full and partial) [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.export.gov/International-Company-Profile>. – Date of access: 07.08.2017.

#### РЕЗЮМЕ

В статье предложены целевые меры и инструменты для стимулирования экспорта предприятий пищевой промышленности, разработанные на основе зарубежного опыта; обоснованы предложения по созданию ассоциации (в форме некоммерческой отраслевой организации) экспортеров продовольствия, ориентированной на усиление экспортных стимулов в белорусской пищевой промышленности.

#### SUMMARY

The article proposes targeted measures and instruments to stimulate the export of food industry enterprises (based on foreign experience), and also substantiated proposals for creating an association (in the form of a non-profit industry organization) of food exporters focused on strengthening export incentives in the Belarusian food industry.

*Поступила 06.03. 2019*