

ИННОВАЦИОННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА

Международная торговля в условиях глобализации оказывает с каждым годом все большее влияние на экономическое развитие страны. Учитывая данную тенденцию, механизм поддержки экспорта, который является одним из главных стимулирующих элементов внешней торговли, стал приоритетным направлением деятельности правительств в обеспечении устойчивого экономического роста.

Стимулирование экспорта является важной частью торговой политики многих стран в современных условиях, что заключается, прежде всего, в проведении активной внешнеторговой политики [1].

Основными критериями выбора методов стимулирования экспорта являются: определение наиболее перспективных секторов экономики, выявление внутренних и внешних барьеров, исследование возможностей для продвижения товаров на внешний рынок.

К основным средствам стимулирования экспорта относятся: государственное субсидирование; льготное кредитование и страхование экспорта; валютная политика; регулирование ввоза и вывоза капитала; налоговые льготы экспортерам, транспортное обеспечение; информирование и консультирование руководства предприятий; дипломатическая поддержка экспортеров; государственная политика развития экспортной базы; подготовка кадров для внешней торговли [1].

Стимулирование экспорта является важной частью торговой политики многих стран в современных условиях, что заключается, прежде всего, в проведении активной внешнеторговой политики.

Важным направлением стимулирования экспорта и экспортного производства является комплекс мер, направленных на привлечение прямых иностранных инвестиций.

Политика привлечения инвестиций предусматривает создание специальных экспортных зон, поощрение экспорта через снижение налогов для экспортирующих предприятий с иностранными инвестициями или включение в качестве обязательного условия «экспортной» составляющей.

Одним из главных инструментов стимулирования экспорта является государственное кредитование. Оно проводится через специальные государственные и смешанные банки, фонды, которые предоставляют

экспортерам кредиты по более низким процентным ставкам и на более длительный срок, чем коммерческие банки [2].

Льготное кредитование предоставляется, прежде всего, для экспорта машин и оборудования. Например, в США экспортной деятельности содействуют такие федеральные ведомства, как Экспортно-импортный банк с государственным капиталом (действует с 30-х гг.), Агентство международного развития, Государственная корпорация содействия частным инвестициям за рубежом, Программа по торговле и развитию.

В Японии центральное место в поддержке экспортеров занимает экспортно-торговая организация Джетро, уставный капитал которой поступил из госбюджета.

В Индии существуют специализированный Экспортно-импортный банк, Управление развития торговли и ряд других организаций, поощряющих экспортеров. Подобные организации действуют и в других развитых и развивающихся странах.

Государственное страхование экспортных кредитов и экспорта также осуществляется по более низким ставкам и охватывает как коммерческие, так и многие виды политических рисков. Государство берет на себя риск неплатежа со стороны импортеров, что облегчает национальным производителям выход на внешние рынки.

Широко практикуются различные виды налоговых льгот для экспортеров: скидки с налога на доходы, отсрочки по их уплате, создание необлагаемых налогом фондов развития сбыта за рубежом, освобождение экспортеров от уплаты косвенных налогов, прямое субсидирование экспорта, что позволяет снижать цену товара, форсирует сбыт сельскохозяйственной продукции, машин, оборудования, судов, самолетов [2].

Практикуется организационное и информационное содействие экспортной деятельности национальных предприятий – организация торговых выставок и ярмарок за рубежом, командирование торговых миссий за границу, обеспечение фирм торгово-экономической информацией, помощь со стороны посольств. Проводится укрепление научно-технической и производственной базы, регламентирование в области стандартов и качества, осуществляется помощь в кадровом обеспечении и т.д.

В данное время в мировой экономике каждая страна выбирает свой путь развития экспорта. Одни проводят политику, направленную на увеличение экспорта, что представляет собой интенсивный вариант улучшения торгового баланса, в противовес экстенсивному – за счет уменьшения объема импорта. Но основные усилия многих государств в настоящее время направлены на многостороннее совершенствование методов стимулирования экспорта. Оно связано, прежде всего, с новыми тенденциями в развитии

мировой торговли – значительным увеличением объема услуг, организацией новых форм экспортного производства, увеличением числа и расширением границ свободных экономических зон, включением во внешнеэкономическую сферу малых и средних предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Шулековский В. В. Стимулирование экспорта как мера экономической политики / В. В. Шулековский // Банковский вестник №28 (393) – Минск, октябрь 2007 – С. 32–36.

2. Национальная программа поддержки и развития экспорта Республике Беларусь в 2016-2020 годах: Постановление Совета Министров Республики Беларусь №604 от 1 августа 2016 / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 09.08.2016, 5/42428 – 52 с.

УДК 336.7

Студ. Р.В. Раковец

Науч. рук. доц. Н. А. Масилевич (кафедра менеджмента, технологий бизнеса и устойчивого развития, БГТУ)

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ

Многие как развитые, так и развивающиеся страны на законодательном уровне стимулируют повышение доли безналичных расчетов в национальных экономиках, в том числе и с помощью ограничений предельных сумм, устанавливаемых на расчеты наличными денежными средствами.

Согласно исследованию сферы платежей, проведенному консалтинговой компанией А.Т. Kearney, одна треть из приблизительно 280 млрд мировых ежегодных безналичных платежей осуществляется в Европе – и это число растет. В странах Европейского союза количество безналичных операций увеличилось с 70 млрд в 2005 г. до 91 млрд в 2011 г., а среднегодовой темп роста составил 4,5 %. К 2020 г. эта цифра превысила 175 млрд транзакций, а рост ускорился до 8% в год [1].

В настоящее время многочисленные примеры по всему миру иллюстрируют, насколько безналичные платежи являются экономическими двигателями. Безналичные платежи стимулируют рост и увеличивают финансовую доступность в странах.

Все меньше людей носят и используют наличные, в то время как поколению Z удобнее использовать цифровые решения для оплаты услуг и продуктов. Безналичные платежи – это не будущее, а настоящее. Сравним безналичный и наличный расчет по основным признакам, таблица 1.