



Государственное научное учреждение
«Научно-исследовательский экономический институт
Министерства экономики Республики Беларусь»

ОТЧЕТ
ОБ АНКЕТИРОВАНИИ ПРЕДПРИЯТИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

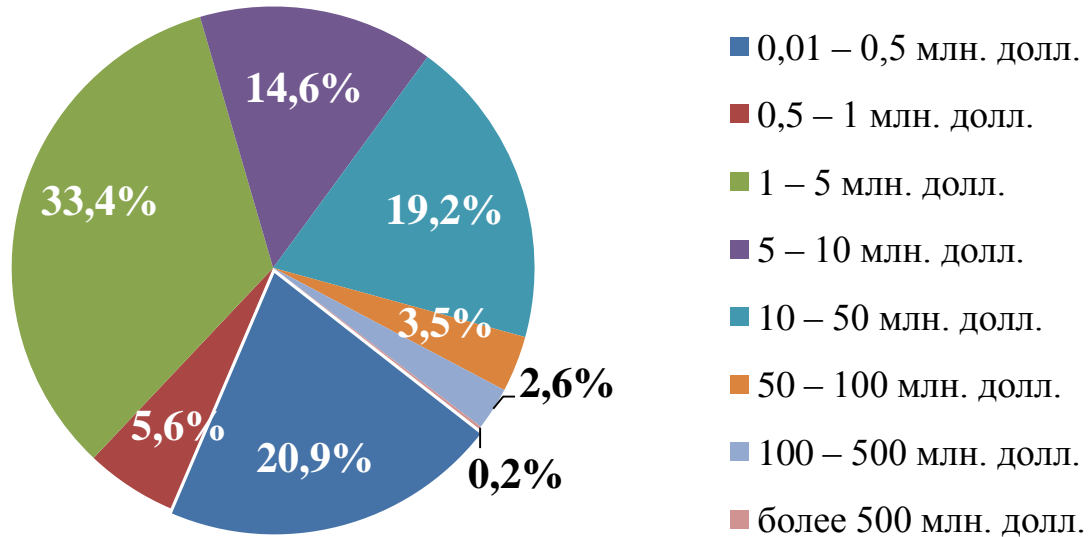
Минск 2017

ХАРАКТЕРИСТИКА ВЫБОРКИ

Для участия в анкетировании было отобрано 604 предприятия-экспортера в соответствии с тремя критериями: объем экспорта, численность занятых, форма собственности.

По *объему экспорта* было выделено 8 групп предприятий.

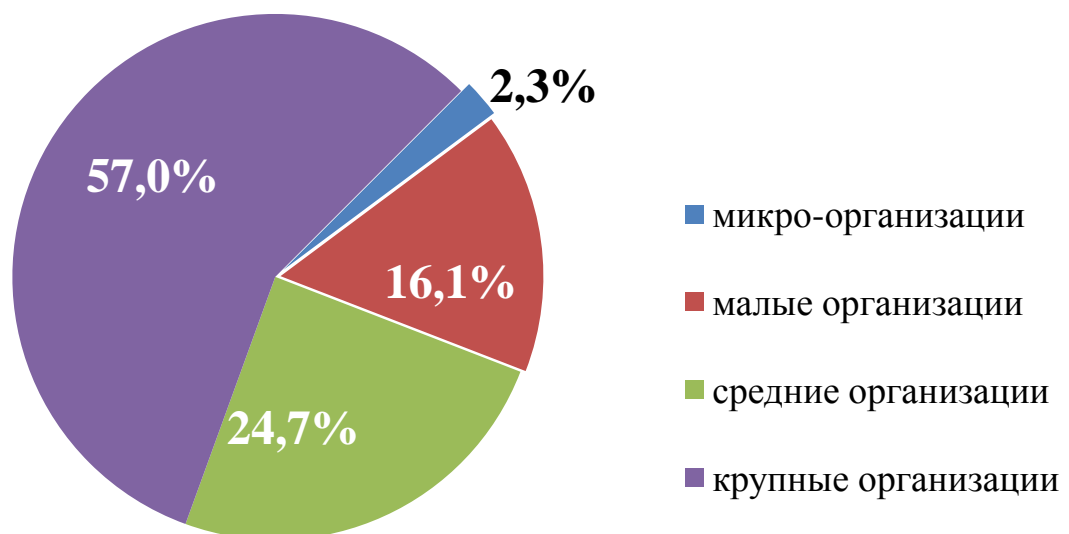
Распределение предприятий по объему экспорта



Наибольшее число предприятий (202) находится в группе по объему экспорта от 1 до 5 млн. долл. США, наименьшее (16) – в группе от 100 до 500 млн. долл. США. В группу с объемом экспорта более 500 млн. долл. США вошло 1 предприятие – ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК».

По критерию *численность занятых* было выделено 4 типа предприятий.

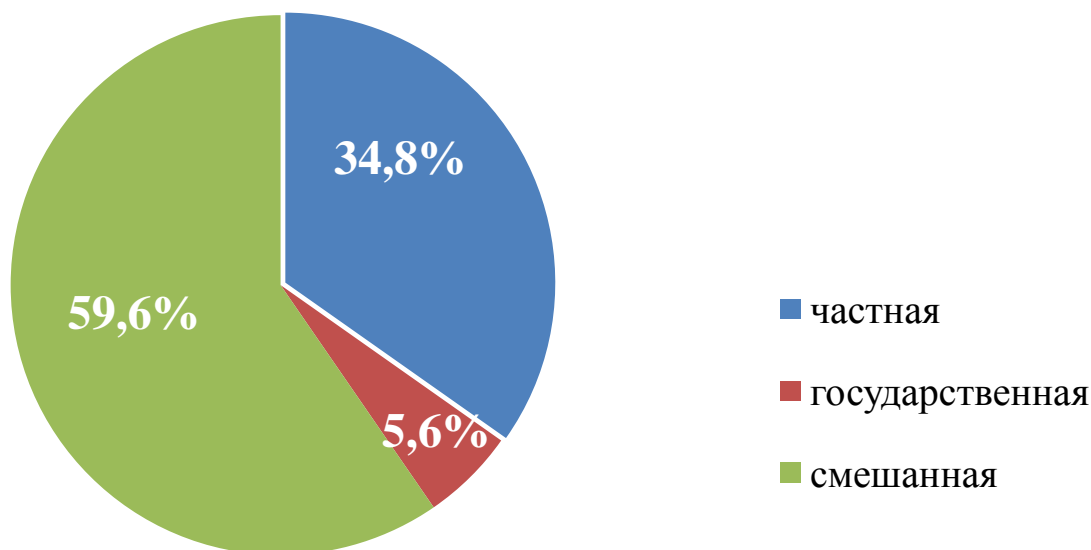
Распределение предприятий по численности работников



Большую часть предприятий, включенных в опрос, составляют крупные (344) и средние (149) предприятия.

В соответствии с критерием *форма собственности* выделено 3 группы предприятий.

Распределение предприятий по форме собственности



Большую часть предприятий, включенных в опрос, составляют предприятия смешанной (360) и частной (210) формы собственности.

Типичный **портрет предприятия-экспортера**, отобранного для участия в анкетировании, выглядит следующим образом: **крупное предприятие смешанной формы собственности с объемом экспорта от 1 до 5 млн. долл. США.**

ХАРАКТЕРИСТИКА РЕСПОНДЕНТОВ

В опросе приняло участие 181 предприятие-экспортер (**30 % от общего числа включенных в выборку предприятий**).

Большинство респондентов работают в сфере производства продуктов питания, напитков и табачных изделий (17,7%). В сфере производства электрооборудования работают 10,5% опрошенных, в сфере производства машин и оборудования, не включенных в другие группировки – 9,9%, в сфере производства текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха – 8,8%, в сфере производства изделий из дерева и бумаги; полиграфической деятельности и тиражирования записанных носителей информации – 8,3%. (Приложение А, Таблица 1).

Большинство респондентов (27,6%) имеют значительный **опыт работы на внешних рынках свыше 20 лет**. (Приложение А, Рисунок 1).

Доля экспорта в общем объеме производства **от 51 до 80%** у 28,2% респондентов (Приложение А, Рисунок 2).

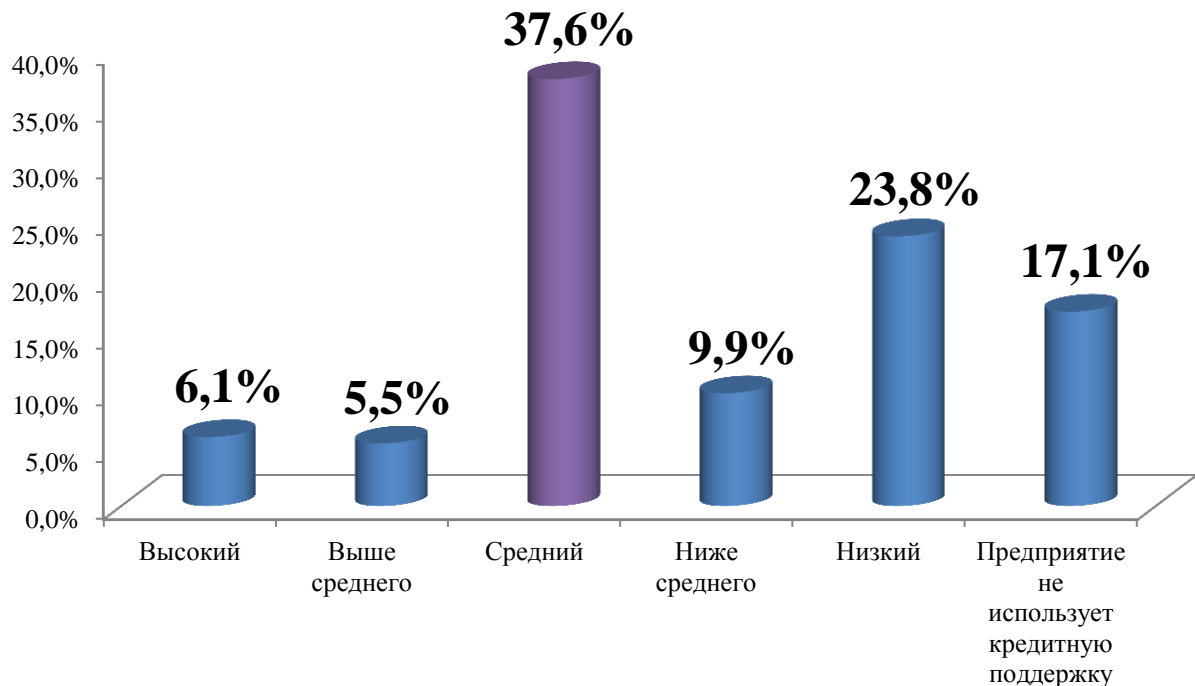
География экспортных поставок респондентов достаточно обширна. Около 50 стран мира являются основными рынками сбыта респондентов. **Наибольшие объемы экспорта** приходятся на **Россию (89,5%), Казахстан (42%) и Украину (39,8%)**. (Приложение А, Таблица 2).

Следует также отметить, что респонденты экспортируют продукцию в следующие страны: Австралия, Австрия, Азербайджан, Ангола, Афганистан, Бангладеш, Бельгия, Болгария, Бразилия, Великобритания, Венгрия, Вьетнам, Голландия, Дания, Египет, Израиль, Индия, Индонезия, Иордания, Иран, Ирландия, Испания, Италия, Канада, Корея, Ливия, Малайзия, Монголия, Пакистан, Республика Венесуэла, Республика Куба, Румыния, Сербия, Словакия, Словения, Судан, США, Турция, Финляндия, Франция, Чехия, Швейцария, Шри-Ланка, Эстония. **Однако доля респондентов, работающих с этими странами, сравнительно невелика – от 0,1 до 2,0 %**.

РЕЗУЛЬТАТЫ АНКЕТИРОВАНИЯ

БЛОК «Финансовая поддержка»

Вопрос Оцените уровень предоставляемой кредитной поддержки предприятиям, экспортирующим товары.



Оценка респондентами уровня предоставления кредитной поддержки предприятий-производителей распределилась следующим образом:

- 37,6% – оценивают уровень как средний;
- 33,7% – считают уровень кредитной поддержки недостаточным (низкий и ниже среднего);
- 17,1% – не используют кредитную поддержку;
- 11,6 % – довольны предоставляемым уровнем кредитной поддержки (высокий и выше среднего).

Вопрос Считаете ли Вы необходимым введение дополнительных инструментов поддержки экспорта?

- 78,2% респондентов не считают необходимым введение дополнительных инструментов поддержки экспорта;
- 21,1% внесли свои предложения (Приложение Б).

Вопрос Сталкивалось ли предприятие с отказами банков в предоставлении экспортных кредитов?

Ответы респондентов распределились следующим образом:

- 72,8% – не сталкивались с отказами банков;
- 12,2 % – не пользуются кредитами;

- 5,0% – сталкивались по причине невозможности страхования экспортных рисков с поддержкой государства;
- 1,7% – сталкивались из-за сомнений банка в ликвидности залога предприятия;
- 1,7% – сталкивались из-за несогласования сроков кредитования;
- 1,1 % – сталкивались из-за неверно составленной документации;
- 6,1% – другое.

Среди ответов «Другое» можно выделить следующие: предприятие запрашивало малую сумму кредита, предприятие имеет просроченную задолженность по кредитам.

Вопрос Сталкивались ли ваши иностранные партнеры с отказами банков-резидентов в предоставлении экспортных кредитов на приобретение продукции предприятия?

Ответы респондентов распределились следующим образом:

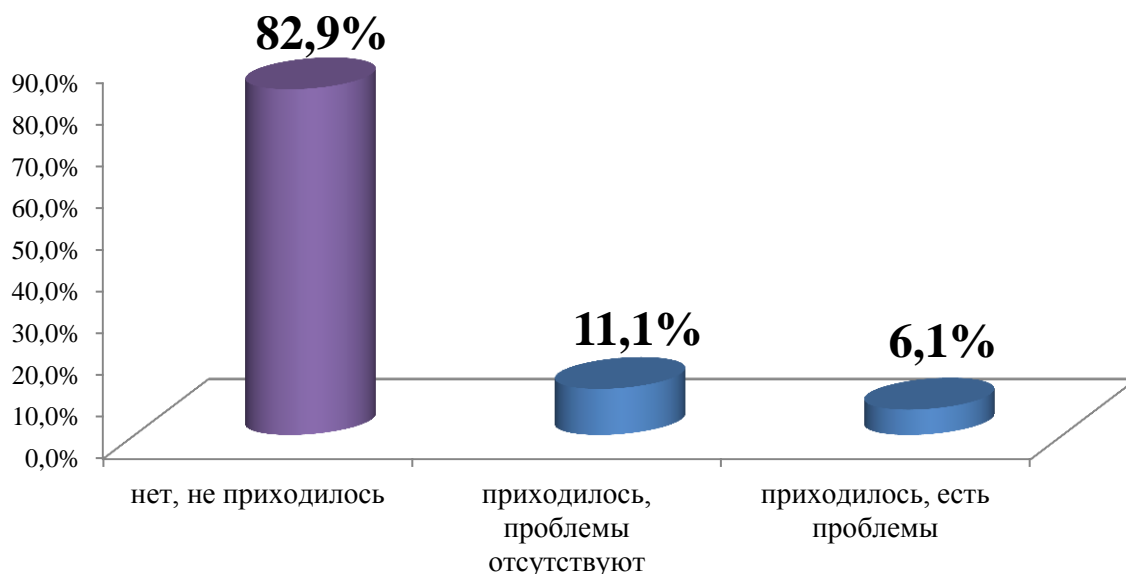
- 72,9% – не сталкивались;
- 12,2% – информация от иностранных партнеров отсутствует;
- 4,4% – сталкивались, по причине недостаточных гарантий у предприятия-контрагента для покрытия требований банка;
- 3,3% – сталкивались, по причине отрицательной оценки банком кредитоспособности предприятия-контрагента;
- 1,7% – сталкивались, по причине отказа госорганов в выдаче положительных заключений для предоставления кредитов;
- другое – 9,4%.

Среди ответов «Другое» можно выделить следующие: по причине лимита кредитования, высоких страховых рисков, отсутствие выплат страхового возмещения по договорам страхования экспортных рисков от «Белэксимгарант», затрудняюсь ответить.

Вопрос Приходилось ли предприятию страховать экспортные риски с поддержкой государства? Если «да». То с какими проблемами сталкивалось?

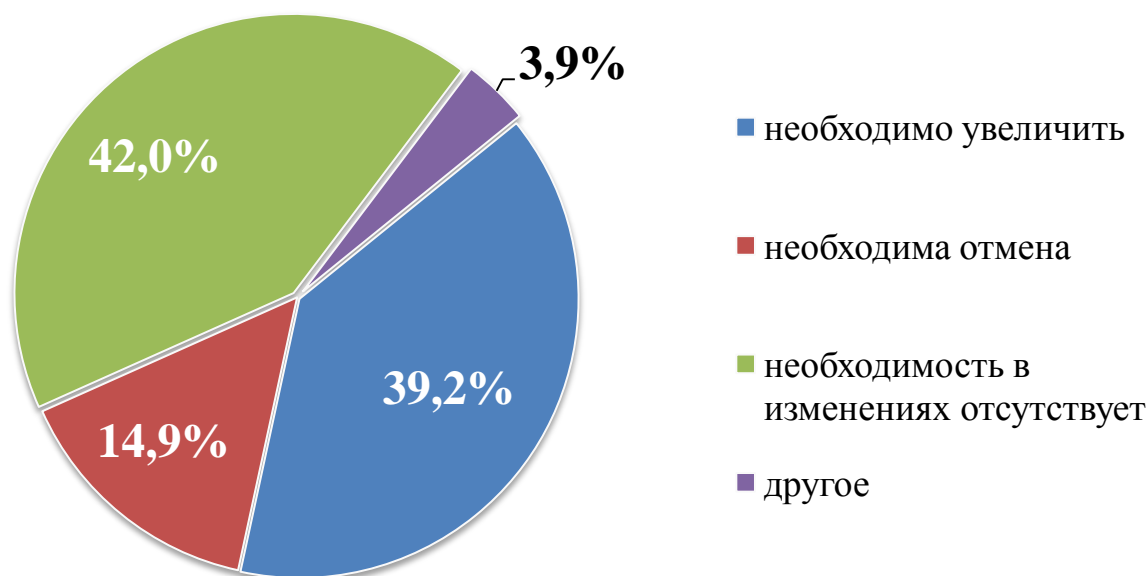
Большинство опрошенных (82,9%) не страховали экспортные риски с поддержкой государства, 11,1% – не сталкивались с проблемами, 6,1 % респондентов – имели проблемы.

В Приложении В указаны основные проблемы, с которыми сталкивались участники опроса при страховании экспортных рисков.



БЛОК «Налоговые и валютные условия осуществления экспортных сделок»

Вопрос *Необходимо ли изменение сроков возврата валютной выручки по экспортным контрактам?*

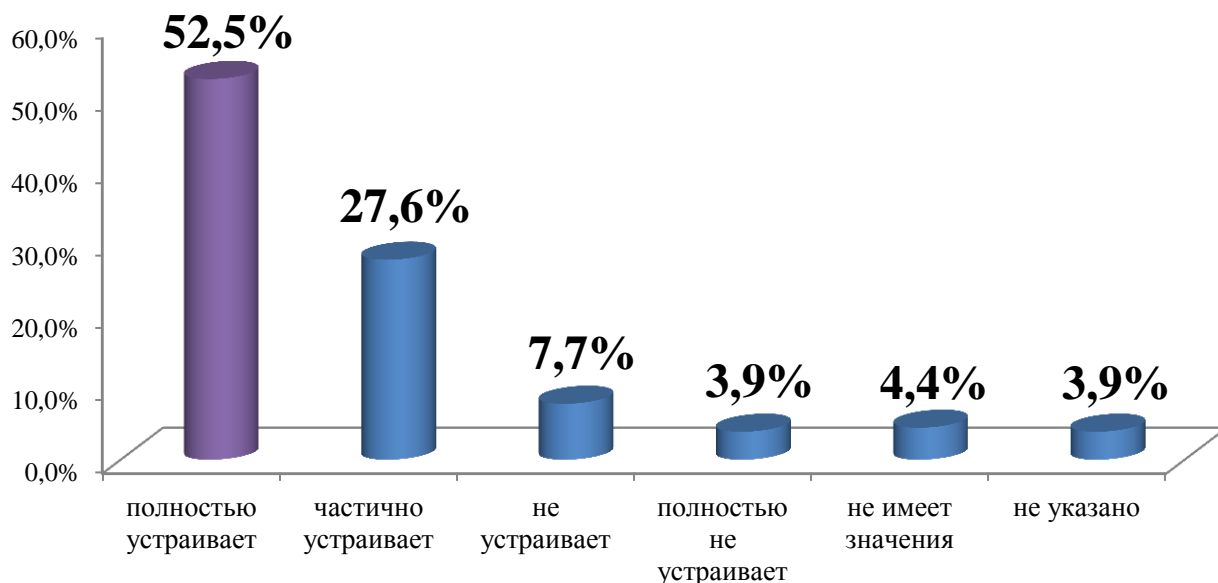


Ответы респондентов распределились следующим образом:

- 42,0 % отметили, что не видят необходимости в изменениях сроков;
- 39,2 % предложили увеличить сроки;
- 14,9 % высказались за отмену;
- 3,9 % выбрали вариант «другое».

Среди ответов «другое» можно выделить следующие: «введение работы по предоплате» и «в зависимости от условий договора».

Вопрос В какой степени предприятие устраивают существующие условия возмещения НДС по экспортным поставкам?



Большую часть респондентов (52,5%) полностью устраивает существующий порядок возмещения НДС по экспортным поставкам.

Вопрос В какой степени предприятие устраивают существующие условия возмещения НДС по экспортным поставкам в Россию и Казахстан?

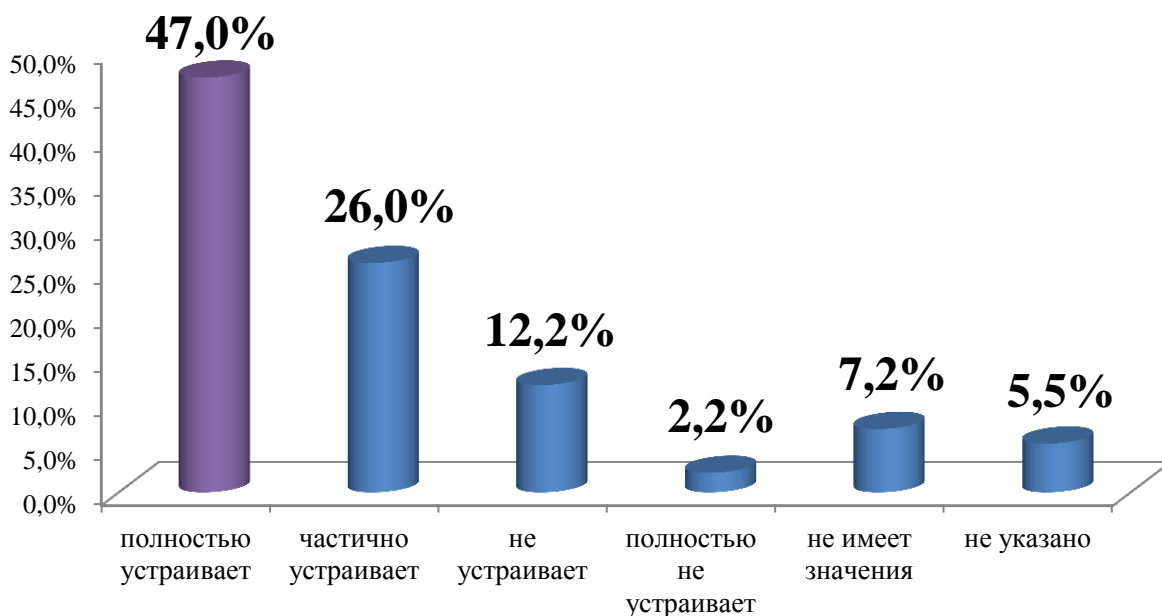
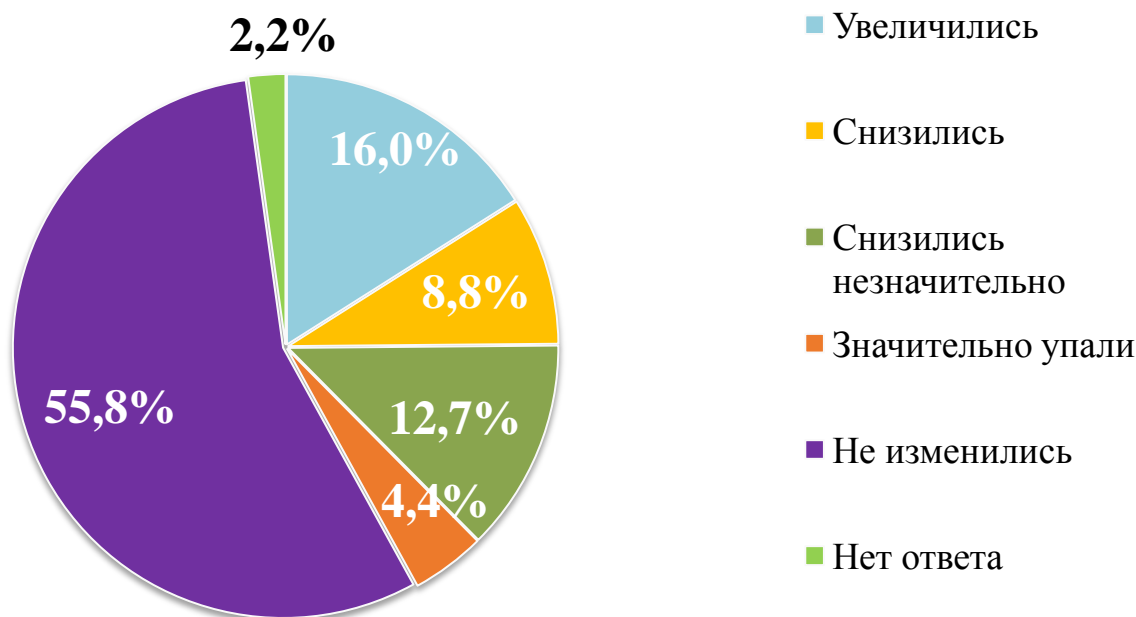


Схема подтверждения уплаты НДС при экспорте продукции в Россию и Казахстан полностью устраивает почти половину опрошенных (47,0%).

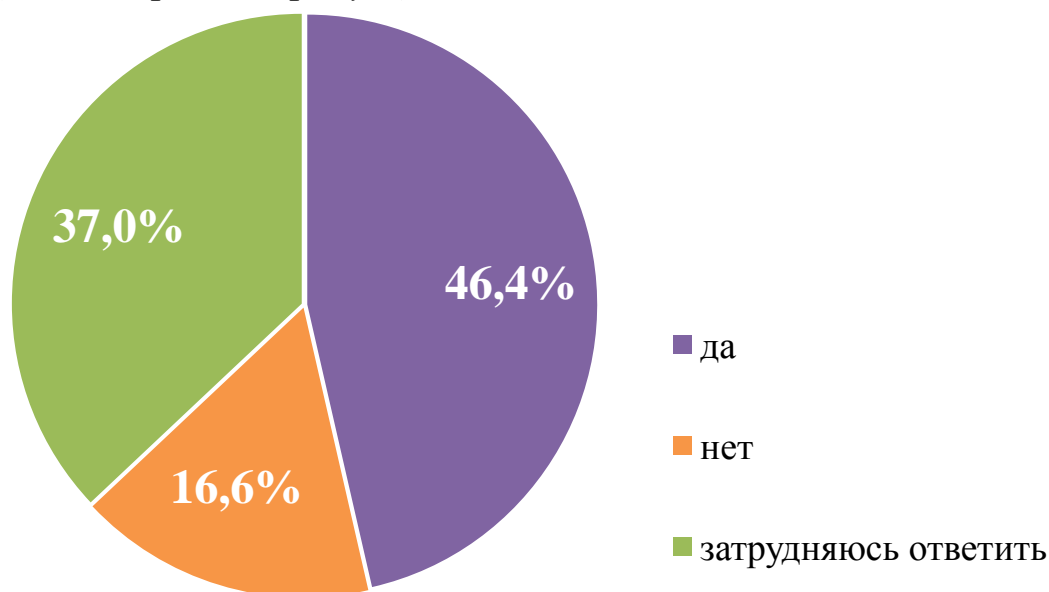
Вопрос Изменились ли объемы экспортных поставок предприятия в условиях укрепления курса белорусского рубля?



- 55,8 % – объемы экспорта не изменились;
- 26,0 % – объемы экспорта снизились (варианты ответов от снизились незначительно до значительно упали);
- 16,0% – объема экспорта увеличились.

БЛОК «Сертификация и лицензирование экспортной продукции»

Вопрос Как Вы считаете, необходимо ли создание единого органа по сертификации экспортной продукции?



За создание единого органа по сертификации экспортной продукции высказалось 46,4% респондентов, 37,0% – воздержались, 16,6% – выступили против.

Вопрос С какими проблемами сталкивается предприятие при сертификации продукции (товаров, работ, услуг)?

Ответы распределились следующим образом:

- 44,8% не сталкивались с проблемами;
- 32,0 % длительность процедуры;
- 24,9% сложность процедуры;
- 13,3 % нет информационной поддержки;
- 2,8 % высокая стоимость;
- 5,5% другое.

Среди ответов «Другое» можно выделить следующие ответы:

- «высокие объемы необходимой сертифицированной продукции»;
- «отсутствие аккредитованной лаборатории на предприятии»;
- «отсутствие информации на русском языке по вопросам сертификации продукции в Украине»;
- «Госстандарт не оформляет на данный момент сертификат (декларацию) в соответствии с ГОСТ необходимым для реализации продукции на территории России».

Вопрос С какими проблемами сталкивалось предприятие при лицензировании экспорта?

1,1% респондентов не лицензируют экспорт, ответы остальных распределились следующим образом:

- 76,8% не сталкивались с проблемами;
- 10,5% длительность процедуры;
- 8,8% сложность процедуры;
- 5,0% отсутствие информационной поддержки.

БЛОК «Внутренние институциональные проблемы и условия»

Вопрос Какие проблемы, возникают у предприятия при работе с ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа».

21,5% опрошенных предприятий не принимают участия в биржевых торгах, ответы остальных распределились следующим образом:

- 37% проблемы отсутствуют;
- 19,3% завышенная ставка биржевого сбора;
- 19,3% чрезмерное количество бюрократических процедур;
- 9,4% обязательное участие в биржевых торгах при экспорте;
- 2,8% квотирование биржевых товаров;
- 3,9% другое.

Среди ответов «другое» можно выделить: «формальная работа биржи», «затрудняюсь ответить».

Вопрос С какими проблемами сталкивается предприятие при взаимодействии с органами госуправления по вопросам экспорта продукции?

Ответы распределились следующим образом:

- 87,8% – не сталкиваются с проблемами;
- 12,2% – сталкиваются с проблемами.

В Приложении Г указан перечень проблем, с которыми сталкиваются предприятия при взаимодействии с органами госуправления по вопросам экспорта продукции.

Вопрос Какие факторы ограничивают ВЭД предприятия?

Ответы распределились следующим образом:

- 74% – конкуренция;
- 37% – недостаток финансовых средств для участия в выставках;
- 28,7% – недостаток информации о зарубежных рынках сбыта;
- 15,5% – валютный контроль;
- 7,2% – таможенный контроль;
- 6,6% – отсутствие сотрудников, владеющих иностранными языками;
- 5,5% – факторы отсутствуют;
- 3,3% – недостаток квалифицированных специалистов;
- 11,6% – другое.

Среди ответов «другое» можно выделить две группы проблем:

Проблемы макроуровня, которые носят в основном политический характер:

- «политическая ситуация на основных рынках сбыта, нестабильность валютного рынка»;
- «действия Россельхознадзора, ЕЭК»;
- «решения на уровне правительства»;
- «высокие защитные тарифные и нетарифные барьеры».

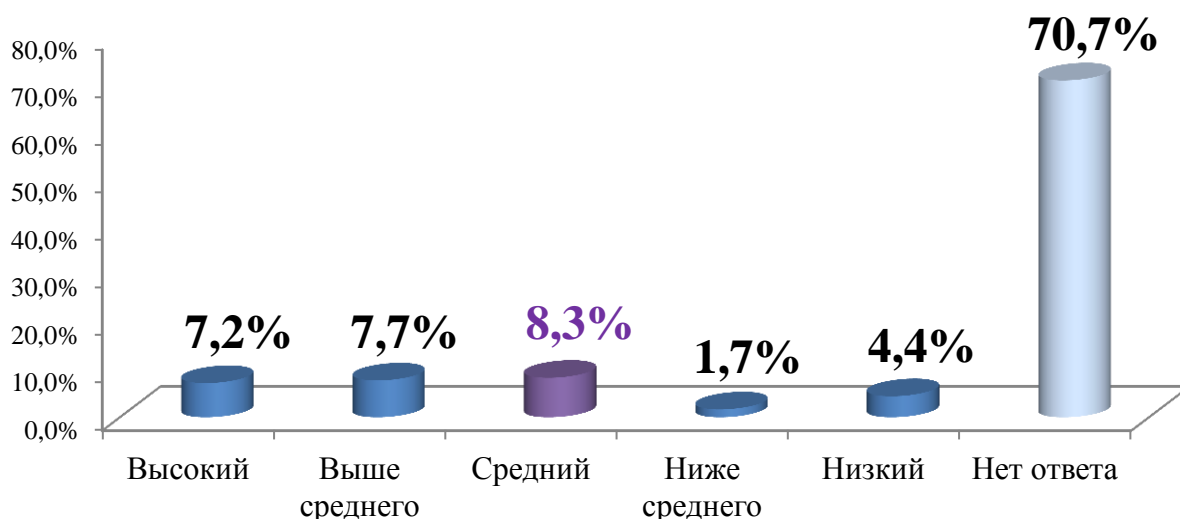
Проблемы микроуровня, которые носят в основном экономический характер:

- «дефицит оборотных средств на предприятии».
- «отсутствие сертификатов международного образца на производимую продукцию»;
- «высокие транспортные затраты»;
- «демпинг со стороны конкурентов»;
- «низкий спрос на продукцию в других странах»;
- «сложности с поиском партнеров за рубежом».

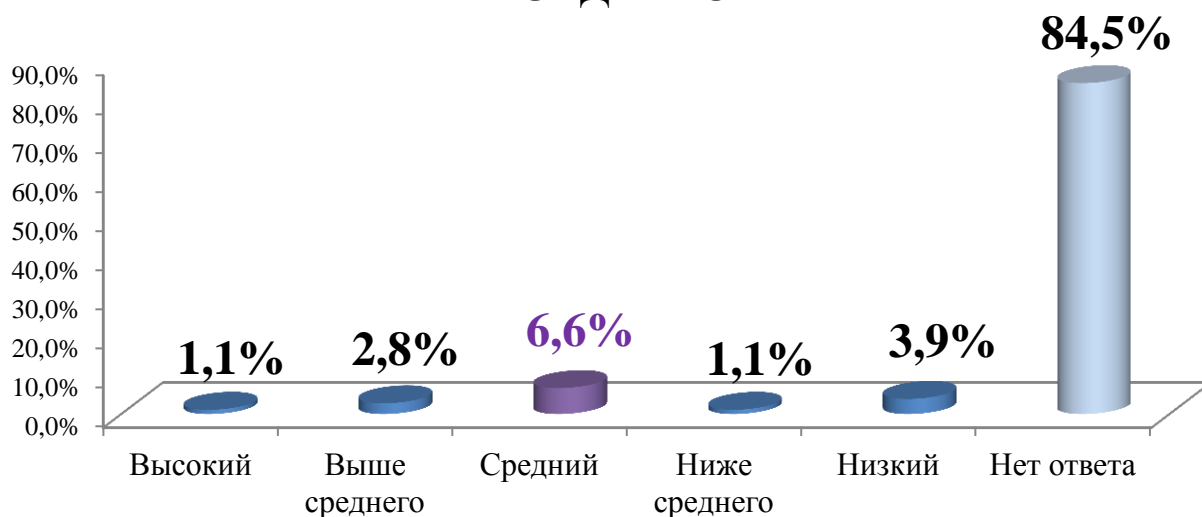
Вопрос Реализует ли предприятие продукцию на внешних рынках через товаропроводящие сети (ТПС)? Если «да», то укажите через какие и оцените уровень качества их работы?

Большинство опрошенных предприятий (57,5%) реализуют свою продукцию через ТПС. Оценка уровня удовлетворенности работой ТПС представлена ниже.

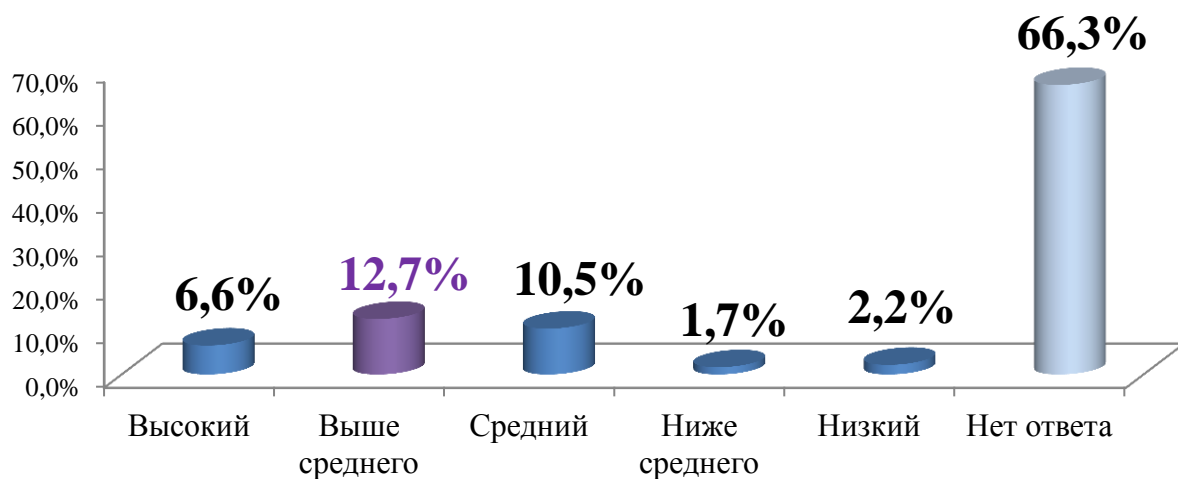
Уровень качества работы ТПС СОБСТВЕННЫЕ



Уровень качества работы ТПС ПРЕДПРИЯТИЙ - РЕЗИДЕНТОВ



Уровень качества работы ТПС ПРЕДПРИЯТИЙ-НЕРЕЗИДЕНТОВ



Оценка уровня качества работы через ТПС распределилась следующим образом:

- выше среднего уровня у ТПС предприятий-нерезидентов (12,7 %);
- средний уровень у собственных ТПС (8,3 %) и ТПС предприятий-резидентов (6,6 %).

Вопрос Какими услугами Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен (НЦМиКЦ) пользуется предприятие?

Услугами НЦМиКЦ не пользуется 18,2% респондентов, ответы остальных распределились следующим образом:

- 47% – обучающие семинары и вебинары по вопросам ВЭД;
- 38,1% – реклама и продвижение продукции на портале;
- 19,3% – маркетинговые исследования;
- 18,8% – услуги по сопровождению при проведении закупок;
- 8,8% – печатные услуги в виде информационно-аналитических изданий;
- 7,7% – услуги по поиску зарубежных партнеров и выходу на новые рынки;
- 1,7% – участие в электронных закупках;
- 3,9% – другое.

Среди ответов «другое» можно выделить следующие:

- «ознакомление с услугами»;
- «получение электронной цифровой печати для участия в электронных аукционах»;
- «участие в электронных закупках»;
- «участие в госзакупках».

БЛОК «Внешние институциональные проблемы и условия»

Вопрос Принимает ли предприятие участие в государственных закупках и тендерах в Российской Федерации? Если «да», с какими проблемами сталкивается?»

58,0 % респондентов не принимают участия в госзакупках на территории РФ, ответы остальных распределились следующим образом:

- 17,7% – отсутствие единого механизма тендеров и государственных закупок в странах ЕАЭС;
- 14,9% – необходимость регистрировать предприятия с российской юрисдикцией;
- 12,2% – необходимость обеспечения обязательств для участия в госзакупках;
- 5% – отсутствие единого реестра поставщиков;
- 4,4% – отсутствие легализации в РФ банковских гарантий, выданных

- белорусскими банками;
- 8,8% – проблем не имеют;
- 5,5% – другое.

Среди ответов «другое» можно выделить следующие:

- «высокая конкуренция»;
- «получение электронной подписи»;
- «необходимость заключения договора, оплаты за участие»;
- «сложные условия допуска к госзакупкам и тендерам в РФ для крупного бизнеса».

Вопрос Какие трудности существуют у предприятия при участии в зарубежных выставках?

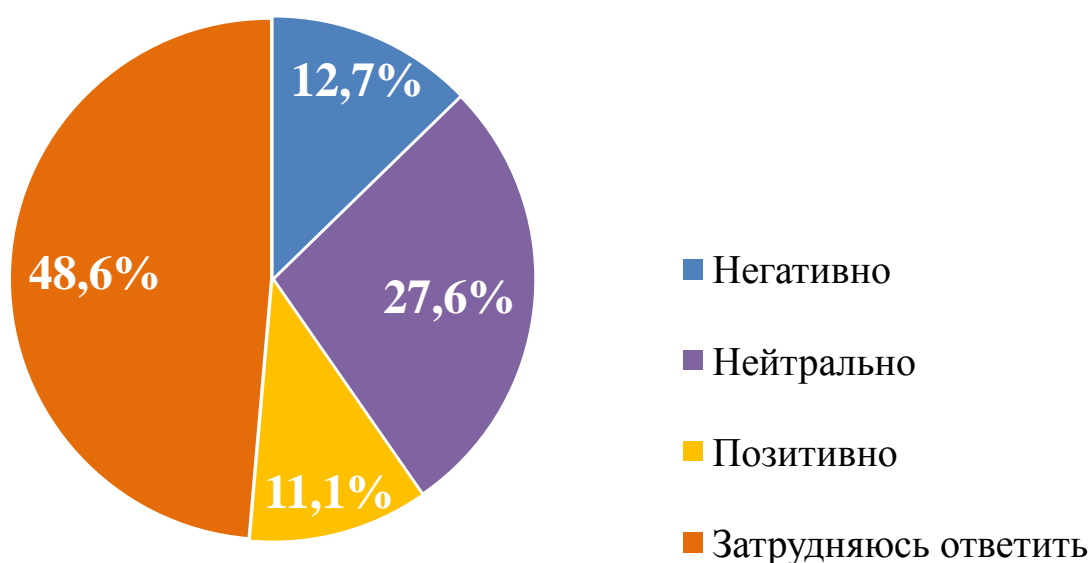
в выставках не участвуют 11% респондентов, ответы остальных распределились следующим образом:

- 77,9% – высокие затраты на участие;
- 9,9% – необходимость сертификации продукции при ее вывозе за рубеж;
- 8,8% – трудности отсутствуют;
- 5% – недостаточная квалификация персонала;
- 11% – другое.

Среди ответов «другое» можно выделить следующие:

- «отсутствие законодательства о торговле с выставочного стенда»;
- «языковой барьер»;
- «трудности с возвратом техники».

Вопрос Как повлияет членство Беларуси в ВТО на деятельность предприятия?



Большинство респондентов (48,6%) не могут дать ответ на данный вопрос. Остальные считают:

- 27,6% – нейтрально;
- 12,7% - негативно;
- 11,1% - позитивно.

Вопрос *Какие меры предпринимает предприятие в связи с планируемым вступлением Республика Беларусь в ВТО?*

Ответы распределились следующим образом:

- 45,3% – планируется выпуск новых видов продукции;
- 43,6% – проводятся маркетинговые исследования рынков сбыта продукции;
- 43,6% – проводится модернизация производства и технологий;
- 27,1% – активизируется работа по стандартизации и сертификации продукции;
- 12,2%– проведена оценка возможных выгод и потерь;
- 9,4% – осуществляется патентная защита продукции;
- 17,1%– меры не принимаются;
- 1,1% – затруднились ответить;
- 1,1% – другое.

Среди ответов «другое» можно выделить «поиск новых сырьевых рынков с целью снижения стоимости производимой продукции до уровня иностранных конкурентов».

ВЫВОДЫ

Статистический портрет респондента выглядит следующим образом.

Это предприятие **обрабатывающей** промышленности, занимающееся производством пищевых продуктов.

Опыт работы на внешних рынках **свыше 20 лет**. Более половины производимой продукции реализуется на экспорт, основной рынок сбыта – **Российская Федерация**.

Предоставляемый уровень кредитной поддержки респонденты оценили как **средний**, введение дополнительных инструментов поддержки экспорта, по их мнению, **не требуется**.

С отказами банков при получении экспортных кредитов ни предприятие-экспортер, ни его иностранные партнеры **не сталкивались**. **Экспортные риски** с поддержкой государства **не страховали**.

За либерализацию валютного регулирования, в части сроков возврата валютной выручки по экспортным контрактам высказалось **более половины предприятий**, принявших участие в опросе.

Большинство респондентов **устраивают** существующий **порядок возмещения НДС** по экспортным поставкам и **схема подтверждения уплаты НДС** при экспорте в Российскую Федерацию и в Республику Казахстан.

Уровень качества работы собственных ТПС респонденты оценили как **средний**.

Основной проблемой участия в зарубежных выставках, по мнению опрошенных экспортеров, являются **высокие затраты**.

Наиболее **востребованной услугой НЦМиКЦ** для опрошенных предприятий является **участие в обучающих семинарах по вопросам ВЭД**.

Участвовавшие в анкетировании предприятия **не принимают участие в государственных закупках и тендерах в Российской Федерации**.

Половина опрошенных экспортеров не смогли оценить последствия вступления Республики Беларусь ВТО. Однако превентивные меры для нейтрализации возможных негативных последствий принимают.

С проблемами при взаимодействии с органами государственного управления по вопросам внешней торговли участвующие в опросе **не сталкивались**, а основной для себя считает **проблему высокой конкуренции на внешних рынках**.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Характеристика респондентов

Таблица 1 –Сфера деятельности предприятия

Сфера деятельности	Процент
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	3,9
Горнодобывающая промышленность	1,1
Производство продуктов питания, напитков и табачных изделий	17,7
Производство текстильных изделий, одежды, изделий из кожи и меха	8,8
Производство изделий из дерева и бумаги; полиграфическая деятельность и тиражирование записанных носителей информации	8,3
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	2,2
Производство химических продуктов	3,9
Производство основных фармацевтических продуктов и фармацевтических препаратов	1,7
Производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов	6,1
Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	7,7
Производство вычислительной, электронной и оптической аппаратуры	6,1
Производство электрооборудования	10,5
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	9,9
Производство транспортных средств и оборудования	4,4
Производство прочих готовых изделий, ремонт, монтаж машин и оборудования	3,3
Водоснабжение, сбор, обработка и удаление отходов, деятельность по ликвидации загрязнений	1,1
Строительство	1,1
Оптовая и розничная торговля, ремонт автомобилей и мотоциклов	1,1
Финансовая и страховая деятельность	0,6
Научные исследования и разработки	0,6
Итого	100,0

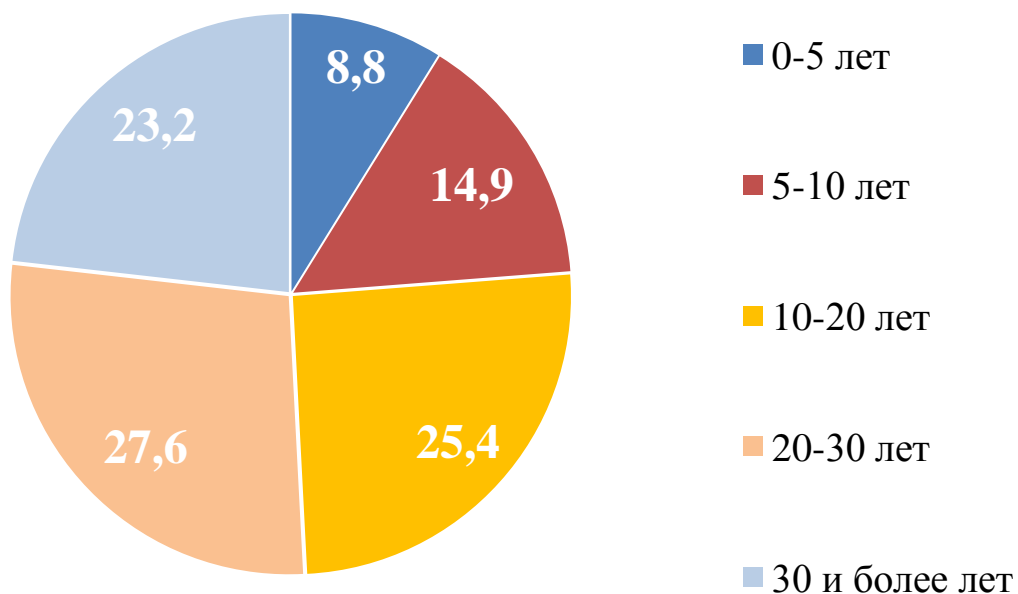


Рисунок 1 – Опыт работы предприятия на внешнем рынке

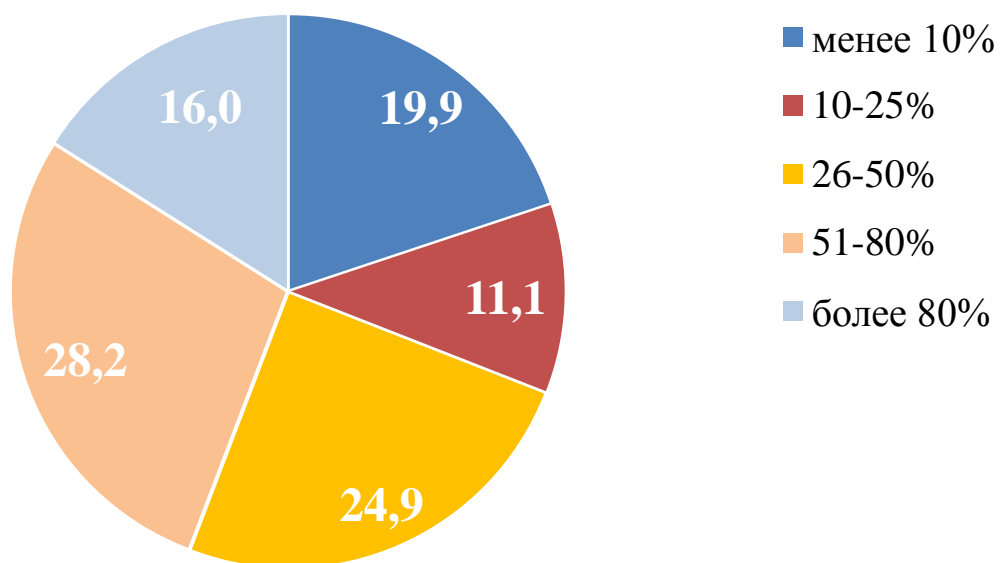


Рисунок 2 – Доля экспорта в общем объеме производства, процентов

Таблица 2 –Страны основные торговые партнеры (предложено было указать до пяти стран в порядке убывания объемов экспорта).

Страны	Процент
Россия	89,5
Казахстан	42,0
Украина	39,8
Литва	23,2
Польша	22,1
Молдова	15,5
Латвия	14,9
Германия	13,8
Грузия	7,2
Туркменистан	7,2
Узбекистан	5,5
Армения	5,0
Китай	3,9
Кыргызстан	2,8
Таджикистан	2,2
Другое	42,0%

Приложение Б

Предложения по введению дополнительных инструментов поддержки экспорта

1. Упростить бюрократические процедуры, в частности по сертификации, лицензированию, таможенному оформлению, при получении кредитных средств и страховании.
2. Проработать вопрос введения нулевой ставки таможенной пошлины на импортные комплектующие, а также отмены вывозной таможенной пошлины на калийные удобрения.
3. Упростить порядок продления внешнеторговых операций и закрепить срок завершения внешнеторговых операций не менее 180 календарных дней.
4. Обеспечить доступ экспортеров к льготному кредитованию, а также дополнить перечень товаров, на которые предоставляются экспортные кредиты.
5. Обеспечить снижение платежей по налогам и арендной плате за землю для предприятий-экспортеров.
6. Проработать вопрос о возврате льгот резидентов СЭЗ, действовавших до 01.01.2017, или обеспечить снижение размера действующей пошлины.
7. Проработать вопрос об отмене обязательной продажи валюты для экспортеров.
8. Ввести систему компенсаций по организации предприятиями-экспортерами выставочной деятельности за рубежом.
9. Проработать вопрос возмещения затрат экспортерам на НИОКР.
10. Обеспечить введение услуг trade-in, развитие аутсорсинга и финансовых программ для экспортеров (лизинг, отсрочка платежей).
11. Обеспечить запуск процедуры вступления Беларуси в PIC/S для предоставления доступа отечественным лекарственным препаратам на зарубежные рынки.
12. Вести работу по оказанию информационной поддержки экспортерам.
13. Предоставить возможность поставки продукции на подконтрольную эксплуатацию и обеспечить создание консигнационных складов в удаленных регионах.
14. Проработать вопрос снижения процентной ставки и страхования валютных рисков.
15. Обеспечить доступ экспортерам к инструментам иностранного финансирования, уменьшить стоимость страхования рисков по неплатежам за

экспорт.

16. Обеспечить экспортерам конкурентные возможности хеджирования валютных рисков на длительный период (3-5 лет) на курсы Euro/Byn; Euro/Rur.

17. Проработать вопрос предоставления равных условий конкуренции между предприятиями-производителями стран ЕАЭС, упростить процедуру подтверждения уплаты НДС при экспорте продукции в страны ЕАЭС, создать единый реестр предприятий-должников перед бюджетом и должников по оплате сумм за использование кредитов в странах ЕАЭС, оказать содействие экспортерам при сертификации продукции вне стран ЕАЭС.

18. Проработать вопрос подтверждения ставки НДС-0 % при выполнении работ, результат которых имеет вещественную форму при экспорте.

19. Оказать содействие экспортерам в продвижении брендов белорусских производителей, если производитель доказал качество и надежность.

20. Проработать вопрос включения продукции белорусского станкостроения в планы инвестиционных проектов на 2017-2018 годы, рассмотреть возможности использования льготных схем кредитования при закупке белорусского станкостроения предприятиями РФ.

Приложение В
Проблемы, связанные со страхованием экспортных рисков
с поддержкой государства

1. Наличие высоких ставок при высоких страховых рисках с участием «Белэксимгарант» и «Банк Развития».
2. Необходимость большого объема документов со стороны контрагента.
3. Длительный период ожидания до принятия решения о признании случая страховым.
4. Длительный процесс оформления необходимых для страхования документов.
5. Отсутствие возможности застраховать ТПС за рубежом.

Приложение Г
Проблемы взаимодействия предприятий с органами государственного
управления по вопросам экспорта продукции:

1. Длительность процедуры согласования документов по экспортным сделкам с вышестоящими организациями.
2. Длительный период рассмотрения документов Госкомвоенпромом.
3. Чрезмерная ответственность по Указу Президента Республики Беларусь № 178.
4. Доведение необоснованно высоких показателей по экспорту.
5. Необходимость экспорта продукции даже в случае его убыточного характера для предприятия.
6. Отсутствие возможности оформления экспортных операций по выходным дням в ТПП, ветеринарных службах.
7. Длительность оформления сертификатов на соответствие товаров, процедур таможенного декларирования товаров, оформления паспорта сделки, получения лицензии.
8. Наличие препятствий со стороны Департамента ветнадзора и продовольствия Республики Беларусь по экспорту колбасной продукции в Российскую Федерацию.