



Мировой опыт взаимодействия «федерация - регионы» во внешнеэкономическом сотрудничестве: уроки для России

Н.Н. Евченко

Монопродуктовость российского экспорта, преобладание в нем сырьевых продуктов и товаров с низкой добавленной стоимостью, заметное влияние доходов от волатильной конъюнктуры мировых товарных рынков на бюджетную систему государства стимулировали исследование причин сверхзависимости бюджета от внешнеторговых доходов и разработку управленческих инструментов инновационно-модернизационного движения национальной экономики. Из антикризисных мировых рецептов эффективными признаны *поддержка экспорта и привлечение иностранных инвестиций*. А.Н. Спартак в число задач реализации стратегии внешнеэкономической деятельности (ВЭД) России включает «модернизацию государственных институтов регулирования внешнеэкономической деятельности, совершенствование механизмов и инструментов разработки и реализации внешнеэкономической политики, в первую очередь стимулирования экспорта и инвестиций» [1, с.5], а Ю.В. Шишков дополняет: «Что касается роли государства ... то необходимо создать механизмы поддержки экспорта и привлечения зарубежных инвестиций. Это императив, под который должны быть выделены финансовые, организационные и кадровые ресурсы» [2, с.39]. За рубежом накоплен многолетний опыт институционального взаимодействия федеральных и региональных органов управления во ВЭД, инициировании и стимулировании экспортной предпринимательской активности, обобщение и использование которого является предметом настоящей статьи. В кризисных условиях важны как стратегические управленческие уроки, так и малобюджетные меры.

Зарубежный опыт стимулирования экспорта и привлечения инвестиций российскими исследователями рассматривается, преимуще-

ственно, для *государственного уровня* (экспортные и связанные кредиты, гарантирование, налоговые льготы, грантирование, информационная поддержка) [3], а организационное *взаимодействие региональных и федеральных властей в стимулировании несырьевого экспорта, формы и механизмы содействия экспортерам и инвесторам* остаются пока вне поля внимания.

Основу регионального аспекта ВЭД образует политика включенности регионов государства в мирохозяйственные связи: разделение полномочий по объемам, методам и формам контактов с иностранными и национальными участниками мировой торговли и инвестиций; система функционирования территориальных подразделений федеральных органов управления; стратегическая роль региона в глобализационных процессах; финансовые (бюджетные) возможности поддержки экспортеров.

Регионы включены в межгосударственные связи как субъекты, ограниченные юрисдикцией национального права, однако ими *создаются институты содействия экспорту и реализуются меры по привлечению инвестиций*. Формами поддержки национальных регионов со стороны экономических и политических союзов выступают *программы международной технической помощи* и прямое финансирование (фондирование). В рыночной экономике доминируют *инвестиционное и экспортное направления взаимодействия «центр-регион»* [4], а управление *трудовой миграцией* отнесено, скорее, к общегосударственным вопросам.

Программы международной *технической помощи* позволяют расширить сотрудничество в рамках базовых направлений: 1) содействие созданию национальных систем стимулирова-



ния экспорта и инвестиций; 2) *укрепление и расширение международных, в первую очередь, экономических, контактов и связей*. В настоящее время в межгосударственных отношениях стран-членов ЕС доминирует второе направление, а за рамками ЕС – первое. Например, в 2004-2008 гг. ЕС выполнил проект «Поддержка регионов Италии и местных организаций во взаимодействии с ЕС и техническими структурами Европейской Комиссии, новыми и будущими государствами-членами ЕС» [5], предусматривавший: 1) расширение возможностей регионов Италии во взаимодействии с институтами ЕС и их включение в процесс принятия решений; 2) укрепление потенциала местных органов власти и организаций в установлении прямых взаимоотношений с местными органами власти и организациями стран-членов ЕС. Комплекс мероприятий проекта по связям национальных регионов с организациями ЕС (вертикаль) и регионами стран-членов ЕС (горизонталь), среди прочих, содержал:

- *оценку компетенции* региональных администраций в сфере взаимодействия со структурами Европейской Комиссии и странами-членами и обзор организации работы международных департаментов регионов;

- *помощь в организации представительских офисов регионов* в Брюсселе и установление отношений с европейскими регионами; подготовку информационных материалов, использование национальных и финансовых инструментов Содружества в кооперации;

- *подготовку (обучение) местных и региональных служащих* в вопросах взаимодействия с институтами Содружества, включая подготовку институциональных Резюме.

Важным межрегиональным мероприятием для регионов ЕС стал проект «Сотрудничество в приграничных регионах» [6], нацеленный на европейскую кооперацию бизнеса и кластеризацию в приграничных регионах между новыми и старыми государствами-членами ЕС. Проект ведут уполномоченные структуры (большей частью, Агентства регионального развития и Торгово-Промышленные палаты) 17 государств ЕС и 5 его ассоциированных членов, используя информационные технологии.

Таким образом, урок № 1 для России заключается в том, что инициирование проектов технической помощи по межрегиональному

сотрудничеству приграничных регионов России и государств ЕЭП, Таможенного союза и СНГ является важнейшей стратегической задачей, позволяющей создать «пояс экономического сотрудничества и мира».

Для некоторых государств и регионов стран СНГ, включая Россию (например, г.Москва), ЕС реализованы программы *международной технической помощи по созданию условий и передаче технологий укрепления экспортного потенциала и его финансовой поддержки*, включая организационные и управленческие мероприятия [7]. Следует упомянуть «Проект развития экспорта» (1996) Всемирного банка для Украины. Цель развития потенциала экспорта частного сектора на основе поддержки производства и маркетинга товаров, работ и услуг, укрепления Экспортно-импортного Банка Украины (ЕХИМ) достигалась путем установления отношений с иностранным экспортно-импортным банком, что создавало работающие механизмы банковской финансовой и операционной деятельности [8].

Техническая помощь предприятиям-экспортерам оказывается и государствами *Средней Азии*. В 2002–2003 гг. выполнен проект «RER/61/85 – Продвижение торговли в Центральной Азии» Международного торгового центра (МТЦ) и UNCTAD/WTO, финансируемый Государственным секретариатом Правительства Швейцарии по экономическим делам (SECO) для Правительств Кыргызской Республики, Казахстана, Таджикистана и Узбекистана. Программа проекта включала оценку институциональных структур развития экспорта, готовности к электронной торговле, просвещенности бизнеса в вопросах ВТО, институционального состояния внешнеторговой сферы, а для предприятий проведено консультирование в управлении качеством, методах закупок, получении информации. В 2004–2007 гг. проект ЕС реализован для *Казахстана*, проведен экспертный анализ конкурентоспособности, разработаны мероприятия по отраслевой и национальной стратегии торговли, развитию организаций, оказывающих услуги бизнесу и созданию инфраструктуры стандартизации, аккредитации и метрологии (СКАМ) [9].

Таким образом, для государств ЕС стратегия модернизации регионального управления ВЭД предусматривает расширение *межрегиональных кооперационных связей соседних*



государств, новых и старых членов, включение регионов в работу органов ЕС, рост представительств регионов за пределами государства. Техническая же помощь ЕС странам СНГ нацелена на формирование базовой системы управления ВЭД государства: создание институциональных основ взаимодействия с экспортерами, построение эффективных валютно-финансовых структур, обучение предприятий-участников ВЭД основам информационного и маркетингового сопровождения, правилам международной торговли.

Принципы, условия и механизмы взаимодействия государственного и регионального уровней управления в организации международного бизнеса

На примере небольшой европейской страны Чехии (78,9 тыс.км²; 10,2 млн чел.) [10,с.65] рассмотрим состав организаций содействия экспорту и инвестициям.

Национальные специализированные организации содействия экспорту Чехии, взаимодействующие с региональными организациями, включают:

1. *Чешский экспортный банк* - специализированный банковский институт, владельцем которого является государство, учрежденный в целях государственной поддержки экспорта путем создания условий и предоставления экспортных кредитов и иных услуг, связанных с экспортом.

2. *Конфедерация промышленности Чешской Республики* - добровольная неправительственная организация работодателей и предпринимателей, организующая миссии и поиск бизнес-партнеров для участников ВЭД.

3. *Чешско-Словацкая Сеть* - организация содействия бизнесу и инвестициям между США, Чешской и Словацкой Республиками.

4. *Чешский Космический Альянс* - ассоциация малых и средних предприятий аэрокосмического бизнеса. Объединяет экспортоориентированные ассоциации, получает институциональную, политическую и финансовую поддержку Министерства промышленности и торговли (Минпромторга).

5. *ЧехИнвест* - Агентство инвестиционного и бизнес-развития, учрежденное Минпромторгом в 1992 г. Миссия – поддержка ин-

вестиционной активности не только посредством информационного обслуживания и консультирования, но и путем связи со структурными фондами ЕС. Представляет Чешскую Республику за границей, работает как посредник между ЕС и малыми и средними предприятиями в распределении фондов структурных преобразований. Бесплатно осуществляет полное обслуживание инвесторов: информационная поддержка, содействие в реализации инвестиционных намерений, поиск бизнес-собственности, развитие бизнес-инфраструктуры, доступ к структурным фондам.

6. *ЧехТрэйд* - Национальное Агентство продвижения торговли Минпромторга, содействует международной торговле и кооперации, партнер по контактам для компаний, входящих на чешский рынок в поиске бизнес-партнеров, работает в 26 странах. *Чешский справочник экспортеров* - официальная база данных (1800 экспортеров) ЧехТрэйд. *Ваш поставщик в Чехии* - эксклюзивная услуга, предоставляемая *ЧехТрэйд* - бесплатные услуги иностранным компаниям, которые ищут поставщиков в Чешской Республике, гарантирует, что предложение будет направлено в адрес поставщика.

7. *Услуги бизнесу «Надежные и простые контакты»* - производит стратегические исследования рынка и поиск бизнес-партнеров в Центральной и Восточной Европе, располагает консультантами по рынкам Европы и значительным опытом помощи в освоении новых рынков.

8. *Корпорация экспортных гарантий и страхования* - государственное кредитное агентство, специализируется на страховании экспортных кредитов от политических и коммерческих рисков.

9. *Международная торговая палата* - Всемирная бизнес-организация, которая общается с властями от имени предпринимателей всех секторов хозяйства и в любой точке мира. Предлагает публикации правил, кодов и других стандартов ведения международного бизнеса (например, ИНКОТЕРМС, МКК - международный коммерческий контракт).

10. *ТрэйдНет* - Торговый портал чешской Ассоциации развития предпринимательства (международные базы данных поставщиков, поиск по товару или услуге, продуктам или странам).



Региональные структуры содействия ВЭД Чехии включают структуры:

1. *Ассоциация содействия иностранным инвестициям* - группа местных компаний для оказания профессиональных услуг иностранным инвесторам при «вхождении» на региональный рынок.

2. *Центр регионального развития Чешской Республики* - государственная организация, учрежденная Минрегионразвития, имеет информацию о структурных фондах на 2007-2013 гг., выступает как аудитор решений деятельности властей и посредническая организация.

3. *Чешско-Моравский Банк Гарантирования и Развития* - Банк содействует развитию малого и среднего бизнеса путем предоставления банковских гарантий, преференциальных займов и финансовых субсидий. Единственный национальный банк, обеспечивающий реализацию как национальной экономической стратегии, так и политики развития регионов и секторов экономики, требующих государственной финансовой поддержки.

4. *Чешская Ассоциация Агентств развития* - специализированная профессиональная ассоциация региональных Агентств развития, предоставляющая услуги для учрежденных Регионов (NUTS III) Чешской Республики с целью поддержки их системного экономического, социального и культурного развития.

5. *Региональные Агентства Развития* – местные уполномоченные структуры, разрабатывающие и реализующие стратегию и политику местного развития, специализируются на консультативной, информационной и посреднической деятельности.

Таким образом, сформулируем урок № 2. Пример Чехии показывает, что взаимодействие между структурами государственной и региональной поддержки экспортеров и иностранных инвесторов базируется на комплексности, ответственности и профессионализме, обеспечивается составом учрежденных правительством и привлеченных коммерческих и некоммерческих структур. Несомненно, конкурентоспособность продукции и услуг в таких государствах выше, возможности экспорта шире, чем у тех, где

подобная поддержка предпринимателей слаба либо отсутствует.

Рассмотрим еще один пример организации поддержки предпринимательства в сфере международного бизнеса на опыте *Северо-Западного региона Великобритании* [11] – региона базирования 247 тыс. предприятий, многие из которых работают в конкурентоспособных секторах мировой экономики, основанных на знаниях, производящих 55% валового регионального продукта. Это - аэрокосмическая отрасль, автомобильная, биомедицинская, химическая, цифровая и творческая, энергетическая отрасль и технологии защиты окружающей среды, продовольствие и напитки, финансы и профессиональные услуги. Агентом развития региона является «Северо-Западное Агентство развития» (СЗАР) – одно из восьми локальных национальных агентств Великобритании. Важнейшим направлением деятельности СЗАР выступает «Международная торговля», включающая: страхование экспортных кредитов - страхование контрактов по экспорту оборудования и комплексных проектов (с товарами и услугами); оценку международных рынков - исследование рынка, консультации для бизнесменов, выходящих на новые рынки; финансовая поддержка по оплате участия компаний в международных выставках и миссиях; и развитие потенциала международной торговли - консультирование и предоставление финансов предпринимателям для выхода на мировые рынки.

Урок № 3 для России свидетельствует, что в мировой практике управление международным сотрудничеством и ВЭД регионов обеспечивается *двухуровневой системой управления: уполномоченными специализированными государственными структурами и ассоциированными, неправительственными и иными содействующими организациями*. Опыт Чехии и Великобритании показывает, что правительственные структуры государства и регионов не имеют непосредственного взаимодействия с экспортерами и иностранными инвесторами, не включены в процессы распределения госресурсов финансовой поддержки экспортеров и привлечения инвесторов, передавая их на аутсорсинг уполномоченным специализированным профессиональным организациям.



Привлечение иностранных инвестиций: региональный уровень

В странах ЕС проникновение иностранного капитала существенно выше, чем в России и ее регионах. Так, в Германии иностранные инвесторы контролируют предприятия, на которых в 2006 г. произведено примерно 20% добавленной стоимости промышленности, а в отдельных отраслях промышленности добавленная стоимость обеспечивалась преимущественно иностранными дочерними предприятиями: в табачной промышленности - на 91%, в обработке минеральных масел - на 83%, в транспортном машиностроении (производство железнодорожного транспорта, судостроение и аэрокосмическая отрасль) - на 54% [12, с.6]. Регионы и города Германии имеют стратегию привлечения иностранных инвесторов, обеспечивают поддержку сайтов на 5-8 иностранных языках, доступное и полное представление положений инвестиционного, корпоративного, налогового и таможенного законодательства, включая поддержку иностранных инвесторов из государственных и региональных специализированных фондов [13].

Во Франции регионы активно продвигают себя как инвестиционно привлекательные [14]. Институтами привлечения инвесторов являются, как правило, Агентства регионального развития, ассоциации, некоммерческие организации. Общим для Европы является несоответствие административных функций и деятельности по привлечению инвестиций, что выражается в передаче полномочий по работе с иностранными инвесторами специализированным подразделениям, привлекающим профессионалов, что позволяет частично компенсировать бюджетные расходы за счет оплаты услуг, не сводит поддержку экспортеров и иностранных инвесторов к исключительно административным мерам.

Учитывая несопоставимую роль иностранных инвестиций в экономике развитых стран и России, сосредоточимся на *поддержке экспортеров*. Государственная поддержка экспорта является *стратегической национальной задачей* для подавляющего числа государств. В некоторых государствах (Китай, Юго-Восточная Азия) рост экспорта возведен в ранг *государственной политики*, которой подчинены принципы развития экономической системы: формирование внутренних цен на

сырьевые и производственные ресурсы и товары; налоговая политика (льготы) и таможенная политика; сегментированный импорт и монополизм системы управления ВЭД. Ключевым, системным вопросом национальных систем и институциональных условий стимулирования ВЭД следует считать объект получения господдержки – крупный, средний бизнес либо малый бизнес [15]. Для развитых систем господдержки экспорта приоритетными являются средние и малые предприятия, а для государств на начальном этапе формирования господдержки – крупный бизнес.

Урок № 4 касается субъектного состава экспортеров - получателей государственной помощи: в развитых странах это – преимущественно малые и средние компании, в России – крупный бизнес. Ориентация поддержки на пропорции субъектного состава экспортеров (крупные, средние либо мелкие) косвенно характеризует не только доминирующие элементы структуры экономики, но уровень эффективности системы господдержки экспорта, ведь крупные предприятия имеют механизмы лоббирования.

Во многих странах мира приняты *национальные программы стимулирования экспорта* [16], утверждена политика поддержки, отработаны финансовые механизмы и меры продвижения экспорта [17]. В *историко-экономическом* контексте оформление национальных систем стимулирования экспорта связано с началом экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью (инновационные товары, продукты машиностроительного комплекса). Одна из эффективных национальных систем содействия экспорту возникла на рубеже 60-х годов в США, где к настоящему времени сформирована сбалансированная многоуровневая государственная федерально-региональная система административного содействия действующим и потенциальным экспортерам. В 1992 г. Конгресс США учредил Координационный комитет продвижения экспорта (ККПЭ) – межведомственную структуру по координации усилий в продвижении экспорта и выполнении стратегического плана правительства. Агентства – члены ККПЭ отвечают за обучение, сбор и распространение информации, работу международных торговых представительств, деловые услуги, изучение рыночной конъюнктуры, защиту, торговые, финансовые и



другие услуги американским компаниям, особенно фирмам малого и среднего бизнеса. Американские правительственные агентства содействия экспорту получили из бюджета 1,5 млрд долл. (2006) и 1,37 млрд долл. (2007).

Национальная экспортная стратегия США 2006 г. определяет: «Экспорт – важнейшее условие американского экономического роста. Каждое пятое рабочее место в производстве зависит от экспорта. Компании, участвующие в международной торговле и инвестировании, имеют более высокую производительность, предлагают работникам более высокую заработную плату и социальные пакеты» [18, с.5]. 57 млн американцев работают в фирмах, участвующих в международной торговле, и охватывающих примерно 40% несельскохозяйственных рабочих мест [19, с.169]. Экспортная стратегия США 2007 г. определила в качестве правительственных приоритетов: развитие электронной коммерции как средства роста экспорта, содействие экспорту малых и средних фирм, продвижение ключевых проектов на «приоритетных» рынках – Китай, Индия и Бразилия [20]. А экспортная стратегия 2008 г. – «Новый глобальный путь», – указывает, что «...экспорт стал частью повседневной жизни, ... помогает экономике быть сильнейшей и наиболее конкурентной в мире. Однако тысячи американских компаний не осведомлены об экспортных возможностях или программах, доступных для помощи им. И вызов заключается в том, чтобы эти компании присоединились к 27 миллионам фирм. Центральным пунктом нашей экспортной стратегии является вовлечение в партнерство других сервисных организаций с целью увеличить число потенциальных экспортеров» [21, с. III, IV]. Россия в докладе 2008 г. наряду с Китаем, Индией и Бразилией отнесена к приоритетным рынкам США.

Урок № 5 для России связан с тем, что особенностью системы работы с экспортерами США является бесплатность либо низкая стоимость консультационных услуг, финансовая поддержка, использование многообразных форм на основе доминирования информационных и инновационных технологий для малых и средних предприятий.

Перенесение центра тяжести на региональный уровень управления в работе с экспортерами вызвано тем, что именно здесь, на лока-

лизованном пространстве происходит личное взаимодействие экспертов и чиновников федеральных и региональных органов управления ВЭД с участниками внешнеторговых операций, их образование, консультирование, помощь в принятии решения об экспорте, решение проблем потенциальных и действующих экспортеров, взаимодействие с опытными экспортерами, взаимопомощь и поддержка при освоении внешних рискованных рынков.

Перечень доступных видов поддержки экспорта в США (семинары «как экспортировать», программы торгового лидерства, публикация пособий и справочников для экспортеров, торговые выставки и внешнеторговые миссии, семинары, конференции, внешнеторговые представительства, онлайн центры, внешнеторговые коммерческие корпорации и ассоциативные формы выхода на рынки, консультации в компаниях, межстрановые торговые группы, финансирование экспорта, партнерство породненных городов и т.д.) [22] показывает, что они предполагают интенсивное личное либо электронное общение с любой фирмой, потенциальным или реальным экспортером, расположенной в 2–3-часовой автомобильной доступности.

Центры поддержки экспорта – одна из наиболее развитых сетей в составе более 40 центров США. Центры сочетают ресурсы Департамента торговли, Администрации малого бизнеса, Экспортно-импортного банка и других организаций и часто де-факто являются государственными центрами поддержки экспорта для менее населенных штатов или регионов. Логистика поддержки экспортеров на региональном уровне в США базируется на координации усилий и использовании ресурсов, выделяемых несколькими федеральными и региональными структурами, что позволило создать центры поддержки экспорта в 80% штатов.

В США действуют также Региональные советы по экспорту (РСЭ), 58 РСЭ объединяют в США около 1500 экспортеров. В составе РСЭ входят ведущие местные компании-экспортеры, чей совет является важным для начинающих экспортеров.

Регионы США (штаты) ведут и статистический учет экспортных операций компаний. Например, штат Аризона имеет сильные пози-



ции на глобальных рынках, укрепляя присутствие в Мексике, Латинской Америке и Восточной Азии. В 2005 г. с экспортом в 14,95 млрд долл. Аризона занимала 17 место в США, однако только по высокотехнологическому экспорту с 7 млрд долл. штат находился на 6 месте в стране. Впечатляет список 10 ведущих экспортных рынков штата (объем каждого приведен в млрд долл.): Мексика (4,8), Канада (1,6), Малайзия (0,78), Великобритания (0,76), Германия (0,74), Сингапур (0,73) и Китай (0,45), Нидерланды (0,53), Таиланд (0,52) и Япония (0,52) [23].

Таким образом, в странах с рыночным типом экономики создан эффективный механизм системного стимулирования экспортеров и компаний, начинающих международный бизнес, а также сопровождения иностранных инвесторов. Усилия государственных, частных и общественных организаций нацелены на информационное, консультационное, маркетинговое обслуживание, психологическую поддержку, создание альянсов и поиск групп компаний, заинтересованных в экспорте. Координация деятельности федеральных организаций и совершенствование форм и методов содействия ведется по территориальному признаку, где власти штата выступают заинтересованным звеном, поскольку объем территориального экспорта (его рост или падение) является важнейшим показателем оценки эффективности деятельности местных властей.

Институциональную структуру поддержки экспортеров за рубежом создают как государственные организации (агентства инвестиционного и местного развития, центры поддержки экспорта штатов, бюро стимулирования экспорта, региональные советы по экспорту), так и общественные и некоммерческие структуры: ассоциации, партнерства, союзы и палаты. Некоторые страны, например, Австралия, используют в регионах систему грантов и специальные программы для новых экспортеров, например, «Старт экспорта» [24]. Особое внимание правительство Австралии и структуры, содействующие экспорту (Австралийская торговая комиссия), уделяют высокотехнологичным и инновационным отраслям, информационным технологиям.

Важным уроком настоящего исследования является то, что для достижения результатов

несырьевой экспорт должен стать предметом внимания и заботы не только управленческих и иных государственных структур, но и бизнеса, общества в целом. В решении задач создания двухуровневой (федерально-региональной) системы эффективной государственной поддержки России следует изучать и опираться на опыт стран, которые имеют схожую пространственную структуру (США, Китай, Индия). Регионы в системах указанных государств играют ключевую роль базы и ареала общения, контакта и поддержки компаний, в первую очередь, действующих, потенциальных и новых экспортеров.

Мировой опыт позволяет понять, насколько серьезно конкурентоспособность товаров зависит от содействия экспортерам. Компании, которые подобной поддержкой не пользуются, вынуждены искать иные способы повышения конкурентоспособности. Для России, еще более протяженного государства, чем США, представляются модернизационными и стратегическими вопросы создания двухуровневой системы стимулирования ВЭД (федерация-регион) и доведение господдержки до ключевых участников процесса внешней торговли в регионах.

Таким образом, мировой опыт доказывает, что система государственной поддержки несырьевого экспорта России обязана локализоваться в субъектах РФ. Важно использование бесплатных и малобюджетных форм и мер обучения, консультирования, стимулирования формирования ассоциативных форм сотрудничества. Осознание же регионами РФ внешне-торговой миссии и изменение отношения к экспорту как эффективной, но требующей поддержки сфере деятельности, происходит, если административные структуры разрабатывают, принимают и исполняют нормативные документы региональной внешнеэкономической стратегии.

Библиография:

1. Спартак А.Н. Внешнеэкономическая стратегия России в условиях глобализации / Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 5. С.3-18.
2. Внешнеэкономическая стратегия России в условиях глобализации / Мировая экономика и международные отношения. 2008. № 7. С.24-39.



3. Савинов Ю.А., Мигунов А.Ю. Государственная финансовая поддержка экспорта в России. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – № 5 (май). – С.30-37; Лукиных О.А. Совершенствование систем поддержки экспорта в зарубежных странах. // Российский внешнеэкономический вестник. – 2008. – № 11. – С.63-79; Николаева Л. Зарубежный опыт стимулирования экспорта на примере ЕЭС. // Международная экономика. – 2008. – № 1. – С.53-55.

4. Например: Кузнецова О. Мировой и российский опыт региональной экономической политики // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – № 10. – С. 60–59; Туровский Р. Разграничение компетенции между уровнями власти: мировой опыт // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 11. – С. 23–34.; International Investments Instruments. A Compendium. Vol.I-III, United Nations Conference on Trade and Development. Division on Transnational Corporations and Investments. Geneva. 2007.; Зарубежный опыт участия региональных и местных органов власти в инвестиционной деятельности и уроки для России / М-во финансов Рос. Федерации, Междунар. банк реконструкции и развития; сост.: Дробышевский С.М., Ильясова Г.У. – М. : Ин-т экономики переход. периода, 2006. – 80 с.

5. <http://www.formez.eu/node/455>.

6. www.euractiv.com/en/Fixed?tcmuri=tcm:29-163292-16&type=FixedPages.

7. Казахстан: Постановление Правительства Республики Казахстан от 18 октября 2004 г. № 1069 «О подписании Проектного документа по программе технической помощи «Продвижение торговли в Казахстане» между Министерством индустрии и торговли Республики Казахстан, Государственным секретариатом по экономическим делам Правительства Швейцарии и Международным торговым центром»; Украина: UA-Export Development Project – P044851 // <http://web.worldbank.org/external>.

8. <http://www-wds.worldbank.org/servlet>.

9. <http://www.potrebitel.kz/static/informaciya>.

10. Атлас мира. М.: Астель, 2005.

11. www.nwda.co.uk.

12. Федеральное статистическое ведомство Германии / Германский экономический журнал. - 2009. - № 2. С.6.

13. www.gtai.com/homepage/investment-guide-to-germany/establishing-a-company; www.zoll.de/english_version/customs_info_center/index.html; www.fdimagazine.com. www.berlin-partner.de.

14. www.invest-in-france.org/international/en/aquitaine.html.

15. Следует отметить, что структура экономики подавляющего большинства развитых государств имеет доминирующий субъектный состав именно малого и среднего бизнеса, например, Великобритания, в которой до 99 % объема национального дохода производится малыми и средними фирмами.

16. США, Турция, Индия, Великобритания, Чехия.

17. Индонезия, Швейцария, Канада, Таиланд, Болгария, Польша, Китай.

18. The 2006 National Export Strategy // Trade Promotion Coordinating Committee. 2006. 79 P.

19. Economic Report of the President // Council of Economic Advisers. 2007.

20. The 2007 National Export Strategy // Trade Promotion Coordinating Committee. 2007. June.

21. The 2008 National Export Strategy // Trade Promotion Coordinating Committee. 2008. October. 94 P.

22. <http://www.planning.unc.edu>.

23. http://skysong.asu.edu/location_amp_amenities/doing_business_arizona.

24. www.austradeict.gov.au/Government-Support/default.aspx.

