

Система мер государственной поддержки экспорта в Швейцарии на современном этапе

Швейцарская Конфедерация является высокоразвитой индустриальной страной с диверсифицированной экономикой, интенсивным сельским хозяйством и входит в число главных мировых финансовых и банковских центров. При почти полном отсутствии полезных ископаемых и собственной топливно-сырьевой базы страна занимает 1 место в мире по индексу глобальной конкурентоспособности экономики. Кроме того, согласно исследованиям Европейской Комиссии, проведенным в 2011 г., Швейцария обладает наивысшим в Европе уровнем развития инновационной сферы, что позволяет швейцарским компаниям удерживать лидирующие позиции в различных секторах мировых рынков.

Экономика Швейцарии характеризуется высокой экспорто-ориентированностью. Доля экспорта товаров и услуг 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 рамочных условий осуществления ВЭД, разработке стратегической политики в области поддержки экспорта и контроль над её реализацией. В то время как непосредственная координация действий и реализация оперативных мероприятий находятся в компетенции полугосударственных и неправительственных организаций.

В настоящей статье проводится анализ мер, принимаемых правительством Швейцарии по поддержке экспорта в условиях неблагоприятной внешнеэкономической обстановки (охлаждение конъюнктуры на рынке ЕС – основного торгового партнера Швейцарии и укрепления национальной валюты), а также содержится обзор основных инфраструктурных элементов швейцарской системы ПЭ.

Н. И. Белов

УДК 339.564
ББК 65.428
Б-435



Ведущим правительственным органом Швейцарии, отвечающим за выработку стратегии в области ПЭ и осуществляющим контроль над её 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, в том числе путем расширения сети соглашений о свободной торговле как на двусторонней основе, так и между Европейской ассоциацией свободной торговли (ЕАСТ¹) и третьими странами;
- ♦ совершенствование механизмов поддержки национальных экспортеров;
- ♦ обеспечение конкурентоспособности швейцарского экспорта на фоне укрепления курса национальной валюты.

В целях диверсификации географической структуры экспорта и снижения зависимости экономики страны от конъюнктуры на рынке стран-членов ЕС (около 60% от общего экспорта) Швейцария последовательно проводит политику по развитию внешнеэкономического сотрудничества со странами, не входящими в ЕС. С начала 90-х годов Швейцария в рамках ЕАСТ и на двусторонней основе активно проводит переговоры по *соглашениям о свободной торговле* со странами, не входящими в ЕС. При выборе партнеров по заключению соглашений о свободной торговле Швейцария уделяет особое внимание тому, какими привилегиями в данных странах пользуются основные конкуренты Швейцарии на мировой арене: ЕС, США и Япония. На сегодняшний день у Швейцарской Конфедерации действуют 25 соглашений о свободной торговле (двусторонние и в рамках ЕАСТ), охватывающие более 50 стран мира. В 2011 г. вступили в силу соглашения о свободной торговле с Колумбией и Перу, подписаны и проходят процедуру ратификации соглашения о свободной торговле с Украиной, Черногорией и Гонконгом.

В развитие работы по расширению сети соглашений о свободной торговле в январе 2011 г. начаты переговоры в рамках ЕАСТ по заключению соответствующего соглашения с Таможенным союзом России, Белоруссии и Казахстана, продолжаются переговоры с Индией и Бразилией, Таиландом и Индонезией, начаты переговоры на двусторонней основе с Китаем. На стадии подготовки находятся переговоры с Вьетнамом и странами Центральной Америки (Коста-Рика, Никарагуа, Сальвадор, Гватемала, Гондурас и Панама).

Кроме того, в рамках ЕАСТ подписаны декларации о сотрудничестве с экономическим объединением южно-африканских стран – МЕРКОСУР (Аргентина, Бразилия, Парагвай, Уругвай), Монголией, Малайзией, Панамой.

¹ Европейской ассоциации свободной торговли (ЕАСТ) создана в 1960 г. В настоящий момент странами-членами ЕАСТ являются: Исландия, Норвегия, Швейцария и Лихтенштейн.

Заключенные соглашения по своему содержанию делятся на так называемые соглашения первого поколения (охватывают только торговлю товарами и вопросы защиты интеллектуальной собственности) и соглашения второго поколения (включают также положения в отношении торговли услугами, инвестиций и размещения государственных заказов). К последним относятся соглашения с Чили, Советом по сотрудничеству стран Персидского залива, Мексикой, Сингапуром, Южной Кореей и Японией. Поскольку страны ЕАСТ не придерживаются единой сельскохозяйственной политики, а также практикуют меры жесткого аграрного протекционизма, в соглашения, заключенные между ЕАСТ и третьими странами, не включаются положения в отношении торговли сельскохозяйственной продукцией (регулируется отдельными двусторонними соглашениями).

В 2011 г. правительству Швейцарии пришлось столкнуться с проблемой укрепления национальной валюты, вызванной нестабильной ситуацией на валютных и финансовых рынках на фоне долгового кризиса в Еврозоне. Следствием роста курса швейцарского франка к основным мировым валютам евро и доллару стало замедление темпов развития экономики Швейцарии и снижение конкурентоспособности национальных экспортеров из-за роста стоимости швейцарских экспортных товаров. В особенно тяжелом положении оказалась сфера туристических услуг.

В этой ситуации с целью противодействия негативной тенденции правительством Швейцарии в августе 2011 г. было принято *решение о введении фиксированного курса франка к евро* на уровне 1,2 франка за евро. Кроме того, в целях противодействия отрицательному влиянию на экономику усиления швейцарского франка, а также поддержки национальных экспортеров правительством Швейцарии принят пакет антикризисных мер (*Massnahmenpaket-2011*), на реализацию которого предусмотрено выделение финансовых средств в размере 870 млн шв. франков. Основные направления государственной поддержки:

- ♦ увеличение фонда страхования по безработице (500 млн франков);
- ♦ стимулирование научно-исследовательской деятельности и трансферта технологий (212,5 млн франков);
- ♦ поддержка туристического сектора (100 млн франков);
- ♦ дополнительная поддержка экспорта сельхозпродукции за счет компенсации разницы цен на сырьё в Швейцарии и ЕС, обусловленной изменением валютного курса (10 млн франков);
- ♦ компенсация потерь национальных перевозчиков, обеспечивающих экспортные товаропотоки, а также региональные пассажирские перевозки (46,5 млн франков).

ОСОБЕННОСТИ МЕР ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ШВЕЙЦАРСКИХ ЭКСПОРТЕРОВ

Как уже отмечалось выше, Швейцарская Конфедерация является европейским лидером в области развития инноваций, что во многом обуславливает ведущие по-



зиции швейцарских экспортноориентированных компаний на мировых рынках, в частности в таких ориентированных в будущее сферах, как энергоэффективность, точное машиностроение, био- и нано-технологии, медицина и фармацевтика. В этой связи в центре внимания политики в области поддержки экспорта находится стимулирование инновационной деятельности национальных экспортеров.

Так, в рамках финансовой поддержки на стимулирование научно-исследовательской деятельности и трансферта технологий непосредственно на поддержку швейцарских экспортноориентированных инновационных предприятий выделено 100 млн франков. Эти средства будут распределяться через швейцарскую Комиссию по технологиям и инновациям (*Kommission für Technologie und Innovationen*), деятельность которой координируется Федеральным департаментом (Министерством) экономики Швейцарии.

Целью мероприятий является поддержка в краткосрочной и среднесрочной перспективе инновационной активности предприятий-экспортеров, ускорение вывода инновационных продуктов на рынок, предотвращение «пробуксовки» инновационных проектов и обеспечение конкурентоспособности швейцарского экспорта в неблагоприятных внешнеэкономических условиях в связи с ростом курса национальной валюты.

Следует отметить, что, если ранее финансовая поддержка НИОКР ограничивалась этапом коммерциализации результатов исследований до непосредственного выхода на рынок, то в новых условиях предприятия могут рассчитывать на распространение господдержки также на мероприятия по выводу инновационных продуктов на рынок, включая оптимизацию продуктов и производственных процессов для серийного выпуска продукции. Одновременно предусматривается возможность полного покрытия проектных расходов, связанных с деятельностью научно-исследовательских организаций, признанных Комиссией по технологиям и инновациям (КТИ), и выступающих в качестве партнеров при реализации инновационных проектов.

В соответствии со специальной программой, утвержденной правительством и Парламентом Швейцарии в октябре 2011 г., основными критериями при выделении финансовой поддержки предприятиям являются:

- осуществление экспортной деятельности, а также субконтрактинг, т.е. поставка продуктов/ услуг предприятиям-экспортерам;
- осуществление инновационного проекта совместно с научно-исследовательским учреждением, признанным со стороны КТИ, или наличие планов по совместной реализации;
- реализуемый или планируемый проект по выпуску инновационного продукта может быть воплощен в краткосрочной перспективе и его вывод на рынок ожидается в течение 18 месяцев;
- осуществляемый или планируемый инновационный проект связан с высоким финансовым риском, однако, в случае успеха, он может дать значительный поло-

жительный эффект в течение 24-36 месяцев и стать базой для последующих НИ-ОКР в данной сфере.

В частности, в рамках мероприятий, финансируемых КТИ, предприятиям через разветвленную сеть признанных НИИ предоставляется имеющаяся научно-исследовательская инфраструктура, экспертные и консалтинговые услуги. Предусмотрено также финансирование создания опытного оборудования и установок для клинических исследований, в том числе прототипов и препаратов, которые необходимы для реализации инновационного проекта, при условии, что создаваемая аппаратура соответствует стратегической специализации НИИ и может быть использована для осуществления других инновационных проектов. Указанное оборудование может эксплуатироваться предприятием в течении всего срока реализации проекта, оставаясь при этом в собственности НИИ.

Кроме того, в случае если осуществление проекта требует в краткосрочной перспективе расширения имеющейся исследовательской базы, уполномоченные НИИ могут привлекать дополнительные исследовательские ресурсы, включая частные научные организации, конструкторские и инженерные бюро.

Предприятия могут рассчитывать также на поддержку со стороны КТИ и Федерального института по интеллектуальной собственности в вопросах, связанных с патентной защитой, в части получения актуальной информации о имеющихся патентных правах в конкретной сфере.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ ЭКСПОРТНЫХ РИСКОВ

Одним из важнейших элементов государственной политики в области поддержки национальных экспортеров Швейцарии является успешно функционирующая система страхования экспортных рисков. За предоставление услуг страхования деятельности экспортеров и различных финансовых институтов в Швейцарии отвечает, главным образом, Швейцарская организация страхования экспортных рисков (SERV). Данная структура действует под контролем правительства Швейцарии, в обязанности которого входит установление бюджета SERV и размера максимального покрытия по страховым выплатам, а также определение основных направлений деятельности организации на четырехлетнюю перспективу.

Деятельность SERV включает в себя страхование экспорта потребительских товаров и средств производства, заграничных строительных и инженерных работ и прочих видов услуг как для малого и среднего бизнеса, так и для крупных корпораций.

Швейцарское страхование экспортных рисков предлагает страховки для национальных экспортеров и преследует целью покрытие следующих видов рисков:

Политические риски (связанные с теми или иными действиями или бездействием властей страны-импортера, которые могут повлиять на успешное выполнение контракта);



☑ Риски, связанные с изменением курсов и условий конвертации национальных валют;

☑ Риски делькредере (или обычные торговые риски, связанные с невыполнением или частичным невыполнением контрактных обязательств покупателем вследствие неплатежеспособности);

☑ Риски, связанные с наступлением форс-мажорных обстоятельств. Данный вид страхования применяется только к обстоятельствам, которые наступили после подписания контракта и о наступлении которых невозможно было предполагать на момент заключения контракта. Страхование вышеперечисленных рисков по общему правилу, действующему в SERV, обеспечивается на уровне до 95%.

В рамках стабилизационных мер, предпринимаемых правительством Швейцарии в связи с укреплением национальной валюты, SERV в 2011 г. сформировала новые четыре вида страховых продуктов, целью которых является повышение уровня ликвидности предприятий-экспортеров:

☑ *Страхование кредитов под производство экспортных товаров;*

☑ *Бондовые гарантии* (гарантии выполнения контракта в случае, если исчерпан кредитный лимит в рамках страховки делькредере);

☑ *Гарантии рефинансирования* (в связи с увеличением нестабильности в мировой экономике банки снижают индексы благонадежности клиентам и повышают проценты по кредитам, что в свою очередь приводит к удорожанию товара и сокращению экспорта. Данный вид страховки подразумевает компенсацию повышенного риска банкам путем предоставления гарантии рефинансирования процентов, с целью уменьшения банковской ставки по кредиту);

☑ *Страхование подтверждения аккредитивов* (раньше экспортеры могли покрыть аккредитив только при условии наличия страхования кредита поставщика, а SERV в случаях повышенного риска могла запретить поставку товаров, тем самым оставив импортера без товара. Теперь в рамках принятых мер поддержки экспортеров аккредитив может быть покрыт и по страхованию кредита покупателя, а SERV отказывается от своего права вмешательства).

Федеральный совет Швейцарии соответствующим решением от 12 октября 2011 г. установил ставки для перечисленных выше новых страховых продуктов. В частности, для страхования кредитов под производство ставка покрытия была повышена с 80% до 95%, для бондовых гарантий ставка увеличена с 95% до 100%.

Кроме того, срок предоставления новых продуктов, исключая страхование аккредитивов, ограниченный первоначально концом 2011 г., был продлен до 2015 года.

SERV взимает плату за предоставление своих услуг на основе швейцарского Акта по страхованию экспортных рисков, статьи которого отвечают стандартам ОЭСР и принципам экономической эффективности. Существует два вида сборов: страховая премия, выплачиваемая страхователем за покрытие убытков в случае

наступления страхового случая, и премия за повторное рассмотрение заявления. Величина страховой премии зависит от суммы контракта, сроков платежа, рискованной категории страны и покупателя, а также предоставленных гарантий.

Список стран, на которые распространяется страховка SERV, постоянно пополняется и публикуется на официальной интернет странице. Так России, например, присвоена 4 рискованная категория, в то время как США и Германия находятся в 0-ой категории; Китаю присвоена 2 степень рискованности, а вот Белоруссии – 7, самая высокая степень. SERV в настоящее время признает гарантии 14 российских банков, включая Сбербанк России, ВТБ и ВЭБ. По объему застрахованных по программам SERV контрактов Российская Федерация стабильно входит в первую десятку стран. Например, по итогам 2009 г., она занимала первое место среди стран, швейцарский экспорт в которые покрывался гарантиями SERV. Объем застрахованных экспортных сделок из Швейцарии в Россию в 2010 г. составил сумму 194,2 млн швейцарских франков при общем объеме застрахованных сделок в 5 469,6 млн швейцарских франков. В 2009 г. было застраховано сделок с российскими участниками на сумму 765,8 млн швейцарских франков при общем объеме страхования в 4 362,1 млн швейцарских франков. Крупные гарантии SERV предоставляла в последние годы также при экспорте в Турцию, Саудовскую Аравию, Индонезию, Иран, Алжир, Венесуэлу.

СТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ ШВЕЙЦАРСКИХ УЧАСТНИКОВ ВЭД

Как указывалось выше, государственным органом, осуществляющим стратегический контроль над выполнением мероприятий в области поддержки национальных экспортеров, является Государственный секретариат экономики СЕКО – структурное подразделение Федерального департамента (министерства) экономики Швейцарии.

Непосредственная оперативная деятельность по координации и реализации мер поддержки экспортоориентированных предприятий находится в компетенции организации «ОСЕК Бизнес-сети Швейцария» (ОСЕК).

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 также продвижение Швейцарии на международной арене, как благоприятного места для ведения бизнеса. Таким образом, на базе ОСЕК реализуется принцип «одного окна», прежде всего, для малых и средних швейцарских предприятий, являющихся участниками ВЭД или планирующих выход на зарубежные рынки.

Финансирование ОСЕК осуществляется в основном за счет поступлений от предоставляемых услуг и взносов своих членов, но часть средств (порядка 35%) получает на безвозмездной основе из федерального бюджета.



При прямой поддержке государства в странах и отдельных регионах, являющихся ключевыми или перспективными рынками для швейцарского экспорта, ОСЕК открыла так называемые швейцарские бизнес-представительства (бизнес-хабы). В настоящее время швейцарские бизнес-хабы действуют в 18 государствах, в том числе – в Германии, Франции, Италии, Великобритании, Испании, Австрии, Польше, США, Японии, Китае, России, Индии, Бразилии, Южной Африке, Южной Корее, регионах Персидского залива и стран АСЕАН. В январе 2011 г. открыт бизнес-хаб в Канаде.

Для обеспечения деятельности ОСЕК парламент Швейцарии в 2007 г. утвердил размеры государственного финансирования ОСЕК на 2008-2011 гг. В частности, на стимулирование экспорта выделено 68 млн шв. франков, продвижение Швейцарии, как благоприятного места для ведения бизнеса – 13,6 млн шв. франков, на поддержку туристической сферы 186 млн франков. Впоследствии объем финансовых средств несколько раз увеличивался. Так, в 2010 г. на цели поддержки экспорта было выделено дополнительно 25 млн франков.

Данные средства были направлены на создание и поддержание деятельности так называемых *четырёх экспортных платформ*, призванных за счет структурированного подхода обеспечить лучшую интеграцию швейцарских инновационных предприятий в мировую торговлю. За координацию деятельности и функционирование платформ отвечает ОСЕК.

Основными задачами экспортных платформ является предоставление швейцарским компаниям максимально полной достоверной информации о реально существующих возможностях увеличения своего экспорта за счет выхода на новые целевые рынки и координация деятельности швейцарских экспортеров.

Платформа «*Cleantech*» нацелена на поддержку швейцарских МСП, занятых разработкой и производством технологий и оборудования в сферах охраны окружающей среды и эффективной, в том числе «зеленой», энергетики. В качестве перспективных целевых рынков для швейцарских технологий в данной области рассматриваются рынки США, Канады и Китая.

В рамках платформы планируется, в частности, особое внимание уделить привлечению швейцарских компаний к реализации проекта по строительству экологического города будущего «Маздар» в Абу Даби (к 2017 году город должен насчитывать 50 тыс. жителей и предложить 40 тыс. рабочих мест). В рамках проекта «Швейцарская деревня» в центре города планируется создать отдельный кластер для швейцарских компаний и частных лиц. В качестве мер поддержки предполагается частичное финансирование планирования проекта «Швейцарская деревня» со стороны ОСЕК, информационная поддержка и организация маркетинговых мероприятий.

Вторая экспортная платформа «*Medtech*» поддерживает швейцарские предприятия, работающие в области медицинских технологий и фармацевтики, с целью содействия их выходу на иностранные рынки. Эти рынки достаточно узки и специфичны. В первую очередь, они характеризуются значительным уровнем государственного регулирования и администрирования. Главная задача платформы – вооружить швейцарские фирмы необходимыми знаниями для успешной работы на иностранном рынке.

Главной целью третьей платформы «*Architektur/Engineering/Design*» является помощь швейцарским инжиниринговым фирмам, талантливым архитекторам и дизайнерам в получении заказов за рубежом. Швейцарские специалисты в области проектирования и реализации строительных проектов имеют большое количество оригинальных разработок, ноу-хау в области ресурсосберегающего и энергоэффективного строительства. Задачей ОСЕК в рамках этой платформы является содействие участию этих фирм в реализации инфраструктурных проектов, осуществляемых за рубежом. С этой целью ОСЕК проводит общий анализ запланированных в различных странах государственных инфраструктурных проектов.

Четвертая платформа «*Swiss Health*» нацелена на развитие экспортного потенциала швейцарской сферы услуг в области здравоохранения. Именно данная отрасль предоставления услуг в Швейцарии наряду с финансовым сектором и архитектурными услугами, по оценкам швейцарских экспертов, обладает наибольшим экспортным потенциалом. В частности, в рамках этой платформы ОСЕК разрабатывает отдельные PR-компании по привлечению в клиники Швейцарии пациентов из России и стран Персидского залива.

ВЫВОДЫ

В целом представляется, что опыт функционирования системы поддержки экспортеров Швейцарии мог бы быть полезен при совершенствовании имеющихся и формировании новых механизмов и институтов поддержки национальных экспортноориентированных предприятий в России. Особый интерес в этой связи представляет швейцарский пример построения институтов поддержки, основанных на тесном взаимодействии между частными и государственными структурами. Так, в частности, можно было бы рассмотреть возможность создания подобного института в форме ассоциации с участием государства и частного бизнеса либо в форме саморегулируемой организации, имеющей бюджет, необходимый для субсидирования внешнеэкономической деятельности аккредитованных компаний на основе заявительного порядка компенсации понесённых расходов (по овладению иностранными языками и навыками маркетинга и продаж, по участию в международных мероприятиях и проведению пиар-акций, по использованию услуг по защите прав интеллектуальной собственности и иных услуг, необходимых для защиты российского бизнеса на иностранных рынках).



Кроме того, с целью фокусирования государственных ресурсов, выделяемых на поддержку российского высокотехнологического экспорта на наиболее конкурентоспособных и перспективных направлениях, представляется возможным рассмотреть целесообразность создания по «швейцарской схеме» специализированных экспортных платформ. В частности, в основу перечня таких платформ могли бы быть положены приоритетные направления модернизации экономики России, обозначенные высшим руководством страны: энергоэффективность, медицинские и фармацевтические технологии и техника, ядерные технологии, космическая отрасль, телекоммуникации и информационные технологии.

Также практический интерес представляет изучение опыта функционирования государственной системы страхования экспортных рисков Швейцарии с точки зрения налаживания работы российского Агентства по страхованию экспортных кредитов, которое начало свою деятельность в конце 2011 г.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Обзор состояния экономики Швейцарской Конфедерации // http://www.ved.gov.ru/exportcountries/ch/about_ch/eco_ch/

Поддержка экспортеров// <http://smb.gov.ru/content/ved/exporter/>

Савченко П.В. Национальная экономика, 2005 //

Поддержка экспортного производства и стимулирование экспорта// http://бизнес-учебники.рф/ekonomika_teoriya/podderjka-eksportnogo-proizvodstva.html

Стимулирование экспорта и защита инвестиций// <http://www.eda.admin.ch/eda/en/home/serv/bufor.html>

Export support in Switzerland // <http://www.serv-ch.com/en/about-us/export-support-in-switzerland/>

