



Анализ мирового опыта стимулирования и содействия развитию внешнеэкономической деятельности

С.Н. Блудова

Кандидат экономических наук, доцент

(Ставропольский институт экономики и управления имени О.В.Казначеева)

Анализ мирового опыта показывает, что практически все страны осуществляют регулирование и стимулирование внешнеэкономической деятельности (ВЭД) на макро- и мезо-уровнях. Поддержка экспорта за рубежом представляет собой целую систему взаимодействующих и взаимоувязанных между собой правительственных и неправительственных институтов, к числу которых относятся профильные министерства и ведомства, специализированные агентства и экспортные центры, финансовые структуры, дипломатические миссии и т.д.

Оценка опыта в области содействия ВЭД показывает, что работа ведется по следующим основным направлениям.

1. Формирование институциональной системы содействия ВЭД.

Государственное содействие экспорту осуществляется в достаточно развитом виде во многих промышленно развитых странах Америки, Европы и Азии. Но наибольшего совершенства, по нашему мнению, оно достигла в США. Главным направлением поддержки американского бизнеса за рубежом является создание благоприятных институциональных условий американским компаниям для реализации выгодных коммерческих

проектов. Госдепартамент осуществляет координацию внешнеэкономической деятельности всех министерств и ведомств, государственных организаций и их представителей за рубежом. Под эгидой Госдепартамента проводятся заседания координационных и консультационных комитетов по различным вопросам, касающимся ВЭД, с участием представителей предпринимательских структур для учета их позиции в отношении крупных международных или двусторонних мероприятий, непосредственно затрагивающих интересы деловых кругов США.

Необходимо отметить, что в XIX веке правительство России так же согласовывало с широкой общественностью, промышленными и деловыми кругами свою внешнеэкономическую политику, но в XX веке, к сожалению, этот опыт был утрачен. Сейчас правительством РФ делаются попытки согласования внешнеэкономической политики с интересами бизнеса, но пока они имеют слабую эффективность.

В Великобритании внешнеэкономическая политика является частью общей экономической политики страны. В стране практически нет министерств, которые бы в той или иной мере не занимались вопросами ВЭД. Важнейшую роль в содействии внешнеэкономическому сотрудничеству играют британские дипломатические миссии, име-



ющие в своем составе представителей различных министерств и ведомств, выполняющих роль торговых советников. Совет международной торговли содействует координации усилий правительственных учреждений и деловых кругов в области внешней торговли, безвозмездно или за символическую плату оказывает помощь компаниям в освоении экспортных рынков. Британский национальный совет по экспорту применяет оригинальную форму содействия экспорту – так называемую практику открытия "торговых окон". При этом британским фирмам-экспортерам товаров, которые пытаются впервые освоить данный зарубежный рынок, предоставляется организационно-финансовая помощь в устройстве выставочной экспозиции.

Правительство Южной Кореи в целях оказания институциональной поддержки международной торговле и импорту технологий учредило в 1962 г. Корпорацию содействия торговле. Для стимулирования экспорта был учрежден День экспорта, в который самые лучшие экспортеры награждались медалями и получали народное признание¹.

В Японии организатором системы обслуживания внешнеэкономических связей выступает государство, которое и финансирует эту деятельность из бюджетных средств. Система поддержки носит разветвленный характер, охватывая такие сферы деятельности, как сбор и анализ маркетинговой информации, оказание информационно-консультационных услуг, организация рекламно-выставочной работы, содействие в привлечении к осуществлению внешнеэкономической деятельности новых участников.

2. Информационное обеспечение системы поддержки ВЭД.

Превосходство в обладании и качестве информации является дополнительным страховочным инструментом и позволяет принимать более обоснованные решения. Вследствие чего это может оказаться решающим фактором конкурентоспособности фирмы.

Информационное обеспечение внешнеэкономической деятельности осуществляется посредством выпуска всевозможных проспектов, справочников, информационных бюллетеней. Так, в рамках программы сти-

мулирования экспорта в США выпускаются руководство по экспортным программам, руководство бизнесменам по вопросам федеральной помощи экспортерам. В этих справочниках представлены основные направления государственной поддержки экспортеров, виды помощи, оказываемой федеральными ведомствами, а так же механизм ее получения.

Американские торговые миссии, ответственные за продвижение товаров в определенных регионах, обязательно открывают в них свои представительства. При желании любой американской компании выйти на рынок какой-либо страны она получает пакет бесплатных услуг, в состав которых входит: рыночное исследование страны-контрагента, анализ интересующего сектора производства, анализ международных рынков. За отдельную, небольшую плату, в ближайшем к предполагаемой стране – контрагенту центре по развитию экспорта, предприниматель или предприятие может заказать: комплексное маркетинговое исследование по предполагаемому объекту экспорта или импорта; внешнеторговый профиль компании-контрагента с указанием всех необходимых реквизитов, кредитной истории, сильных и слабых сторон; услуги по поиску зарубежного партнера; оказание услуг по организации встреч с предполагаемыми партнерами.

В Японии с 1962 г. существует формализованная структура по сбору зарубежной экономической информации, действующая под эгидой Института индустриального протекционизма, учрежденного Министерством внешней торговли и промышленности. К деятельности по информационному обеспечению внешнеэкономической деятельности, сбору и анализу зарубежной коммерческой информации привлекаются Министерство иностранных дел, Министерство внешней торговли и промышленности, Управление науки и техники, Управление экономического планирования и другие организации.

Особое место в этом ряду занимает Японская некоммерческая организация содействия развитию внешней торговли (ДЖЕТРО). Она полностью финансируется правительством и занимается изучением мировых товарных рынков, сбором и анализом маркетинговой информации, организа-



цией выставок японских товаров за рубежом и торговых выставок других стран в Японии, рекламной и издательской работой. В самой Японии имеется 33 отделения этой организации, а 79 представительств ДЖЕТРО работают в 56 странах мира. Обладая развитой сетью различного рода учреждений во многих странах, ДЖЕТРО представляет собой один из крупнейших в мире источников деловой информации. Ее базы данных оперируют огромным количеством сведений, в том числе обширными перечнями зарубежных и японских экспортеров и импортеров. ДЖЕТРО имеет 31 информационный центр на территории Японии и 28 за рубежом.

В Германии система внешнеэкономической информации характеризуется наличием мощного информационно-аналитического центра, в котором представлены крупные банки и страховые компании, влиятельные бизнес-группы. Система имеет сильно разветвленную, многоуровневую структуру, вследствие привлечения к ее функционированию большого числа участников внешнеэкономической деятельности, включающих в себя федеральные и региональные структуры, более 6 тыс. торговых палат и промышленных союзов, множество частных информационных фирм.

В Великобритании систему экономического мониторинга формируют две мощные силы в лице государственных разведывательных служб и частного сектора. Правительство выступает лишь в качестве регулирующего органа.

Во Франции существует много источников получения внешнеэкономической информации. Основная функция правительства сводится к координации усилий по ее сбору. Главную роль в этой координации играет Министерство финансов. Очень распространены скрытые методы получения информации в частности при помощи служб разведки, что затрудняет доступ к ней частных структур. В 1992 г. была создана специализированная ассоциация по продвижению экономических сведений в интересах экспортоориентированных предприятий, в первую очередь – ведущих транснациональных корпораций.

Сбором внешнеэкономической информации в Канаде занимаются 30 правительственных департаментов и агентств, имеющих 128 отделов за границей, прави-

тельства провинций с представительствами за границей, а также национальные бизнес-организации, в том числе Канадская торговая палата и Союз канадских производителей и экспортеров.

Важнейшую роль в обеспечении информационной базы содействия внешнеэкономической деятельности играют Интернет-ресурсы. Практически все организации содействующие развитию внешнеэкономических связей имеют свои сайты в Интернете. Использование электронных баз по контрагентам является важным инструментом стимулирования всех форм внешнеэкономической деятельности. Так, например, поиск и оценка инвестиционных проектов в современном мире на 90% осуществляется на основе Интернет-ресурсов.

К наиболее важной информации сайта необходимо отнести информацию о социально-экономическом положении стран и их регионов; объемах, товарной и географической структуре экспорта и импорта; внешне-торговом, налоговом, инвестиционном законодательстве, банковской системе; организациях, содействующих развитию внешнеэкономических связей; ссылки на торговые и дипломатические представительства основных внешнеторговых партнеров и экспортных кредитных агентств. В США к постоянно обновляемым базам данных, помещаемых в Интернете, относятся: "Коммерческий гид по стране", "Отчет об экономическом положении и торговом режиме в стране", "Отчет об инвестиционном климате в стране", "Список представителей по коммерческим и экономическим вопросам посольств США" и др.

В России так же сегодня формируется информационная база содействия ВЭД, включающая достаточно большое количество Интернет-ресурсов. К числу наиболее интересных, несомненно, необходимо отнести сайт "Экспортные возможности России", сайты торгово-промышленных палат РФ и регионов, сайты, посвященные таможенным вопросам. Но в целом говорить об эффективной поддержке участников ВЭД и стимулировании развития внешнеэкономических связей пока рано. Основным недостатком российских Интернет-ресурсов, посвященных ВЭД, является отсутствие реальной поддержки предпринимателей и общий характер размещаемой информации.



3. Региональные организации содействия ВЭД.

В современном мире все яснее прослеживается тенденция на регионализацию внешнеторгового сотрудничества. Рассматривая опыт развитых стран в области формирования региональных институтов содействия внешнеэкономической деятельности, показателен пример Фландрии, одного из наиболее развитых экспортоориентированных регионов Бельгии. Экспортное агентство Фландрии – "Export Vlaanderen" имеет Интернет-сайт на нескольких языках и является универсальным гидом по широкому спектру фламандских товаров и услуг. Агентство, учрежденное Правительством региона, располагает сетью торгово-экономических представительств в более чем 50 странах мира. В России такие представительства работают в Москве, Санкт-Петербурге и Нижнем Новгороде. Агентство предлагает услуги по налаживанию контактов с партнерами во Фландрии – независимо от рода предполагаемого сотрудничества: покупка товаров, технологий, создание СП с учетом индивидуальных условий. Экспортное агентство Фландрии организует поездки заинтересованных иностранных организаций и лиц на информационные конференции и семинары с участием фламандского бизнеса, ведущего или планирующего сотрудничество со страной или регионом. Предлагает услуги по предоставлению регулярной информации о новых торговых возможностях, а также выставках и экономических миссиях, организуемых агентством, как во Фландрии, так и в стране-импортере. Интернет-сайт, посвященный ВЭД, имеет и немецкая Бавария.

Испанский консорциум "COPCA", имеющий 38 зарубежных представительств, ведет работу по развитию связей каталонского предпринимательства во всем мире и на основе бизнес-платформ создает Центры по содействию в расширении внешнеторговых отношений каталонских фирм.

Многие российские регионы также имеют Интернет-странички или сайты, посвященные ВЭД, но анализ показывает, что информация на них редко обновляется и часто не соответствует действительности.

4. Финансирование и страхование ВЭД.

В США финансированием экспорта занимаются: Государственный экспортно-импортный банк; Министерство сельского хозяйства; Агентство сотрудничества в области международного развития; администрация малого бизнеса и некоторые другие государственные организации.

В Японии эффективным инструментом кредитования экспортно-импортных операций и зарубежного инвестирования компаний является Эксимбанк. В стране действует система налоговых льгот, в том числе не имеющих аналогов в мире, ориентированных на стимулирование как экспорта, так и импорта. Развитию ВЭД способствует крупнейшая в мире по своим масштабам, диверсифицированная система государственного страхования торговли и инвестиций, надежно ограждающая интересы национальных операторов от различного рода рисков. Она включает в себя общее страхование торговли, валютных рисков, векселей и облигаций импортеров, авансовых платежей за импорт, зарубежных инвестиций, кредитов зарубежным предприятиям.

В Южной Корее в целях усиления экономической независимости через содействие развитию экспорта государство ввело краткосрочное экспортное кредитование. Сутью этой системы является автоматическое решение о выдаче займа коммерческими банками при отсрочке платежа по аккредитиву. Правительство также предоставляет экспортерам налоговые послабления и льготные кредиты, списывает убытки, освобождает от пошлин.

В Италии образован Государственный институт по страхованию внешнеторговых операций, наделенный полной имущественной и административной самостоятельностью. Размеры предоставляемого им страхового покрытия обычно достигают 90% суммы фирменных кредитов и 95% – банковских. При проведении операций со странами, отнесенными к категории "повышенного риска", размер страхового покрытия снижается. Напротив, осуществляя страхование кредитов, предоставляемых для финансирования



операций особой политико-экономической значимости, либо в рамках имеющих межправительственных соглашений, либо реализуемых на трехсторонней основе (с привлечением к финансированию кредитных институтов третьих стран), размер страхового покрытия может достигать 100% объема используемых кредитных ресурсов. Финансирование страховых операций осуществляется за счет целевых бюджетных ассигнований, пределы которых лимитируются специальными фондами.

Финансирование и страхование внешнеэкономической деятельности в Индии осуществляют специализированные банковские учреждения. Ведущие места среди них принадлежат Экспортно-импортному банку (ЭИБ), Банку промышленного развития, Корпорации кредитования и страхования экспорта, Корпорации промышленного финансирования, Корпорации промышленного кредитования и инвестирования. Крупнейшим кредитором внешнеторговых операций является ЭИБ, выполняющий одновременно функции координатора деятельности всех остальных финансовых институтов в этой области. Штаб-квартира ЭИБ находится в Бомбее. Банк имеет отделения в Дели, Калькутте, Мадрасе, Вашингтоне. Главная задача ЭИБ – кредитование индийских экспортеров, дающее им возможность осуществлять поставки своей продукции за рубеж на условиях рассрочки платежей.

Для различных категорий экспортных товаров установлены различные сроки кредитования. В соответствии с банковской классификацией вся номенклатура экспортной продукции делится на две группы: группу А, включающую машины и оборудование, и группу Б, в которую входят потребительские товары длительного пользования и некоторые другие виды промышленных изделий, расчеты при экспорте которых обычно осуществляются наличными. Если для экспортеров товаров группы Б сроки кредитования не превышают 2-х лет, то для группы А они могут достигать при стоимости контракта менее 1 млн рупий – 3-х лет, от 1 до 5 млн рупий – 5 лет, от 5 до 10 млн – 8 лет, свыше 10 млн рупий – 11 лет. Максимальная продолжительность льготного периода – 1 год. Пога-

шение кредитов и выплата процентов осуществляются равными долями дважды в год. При стоимости экспортного контракта менее 20 млн рупий кредиты ЭИБ предоставляются фирмам-экспортерам через посредничество коммерческих банков, а в случаях, когда контрактная стоимость превышает 20 млн рупий, – непосредственно самим банком. Финансирование крупных экспортных контрактов стоимостью свыше 50 млн рупий осуществляется только при условии получения предварительного одобрения специальной рабочей группы, включающей представителей ЭИБ, Резервного банка и Корпорации кредитования и страхования экспорта.

5. Деятельность специальных центров по анализу препятствий в развитии экспорта.

Существенный интерес для экспортеров представляет анализ препятствий в осуществлении внешнеэкономической деятельности и создание условий для их устранения. Подобной деятельностью в промышленно развитых странах занимаются специальные исследовательские центры, как государственные, так и частные. К таким препятствиям в США, например, относятся различия в стандартах, недостаточную защиту прав интеллектуальной собственности во многих импортирующих странах, взяточничество и коррупцию со стороны официальных лиц.

6. Развитие новых видов предпринимательской деятельности с внешнеэкономической ориентацией и формирование условий для развития экспорта.

Во многих странах имеется опыт создания новых видов коммерческих предприятий, продукция которых ориентирована на удовлетворение спроса внешних рынков. В этой области, например, заслуживает интереса Чили и Бразилии. Здесь активно ведется стимулирование внешнеэкономической деятельности на предприятиях, с внешнеэкономической ориентацией, созданных за счет средств государства и переданных в собственность частным лицам.



Примером быстрой организации экспортных производств является Вьетнам. Вьетнамские экспортеры быстро адаптируются к любым изменениям мировой конъюнктуры. Так текстиль и кровати, которые стали облагаться налогами в США, теперь поставляются в ЕС; фермеры, недавно пережившие спад цен на кофе на мировом рынке, переключились на выращивание какао и перца. В результате вьетнамский экспорт растет на 20% в год.

7. Разработка стратегии внешнеэкономического сотрудничества с отдельными группами стран.

Учитывая, что для России одним из актуальных направлений внешнеэкономической деятельности, несомненно, является развитие сотрудничества со странами СНГ, рассмотрим опыт США по содействию развития внешнеэкономических связей с этой группой стран. При Министерстве торговли США в 1992 году был создан специальный отдел – BISNIS, который выполняет функции по консультированию американских компаний, заинтересованных в ведении бизнеса на рынках России и стран СНГ. Цель BISNIS – продвижение экспорта американских товаров и привлечение инвестиций на рынки СНГ. Отдел предлагает следующие программы: поиск американского партнера; поиск американского поставщика; деловые предложения из США.

Отдел выпускает ежеквартальный журнал BISNIS – вестник делового сотрудничества США со странами СНГ, посвященный проблемам ведения бизнеса с американскими партнерами. Журнал рассказывает о мероприятиях правительства США в регионах стран СНГ; возможностях сотрудничества с экспортно-импортным банком США и механизме получения кредита на осуществление внешнеторговых операций; возможностях сотрудничества с американскими кредитными агентствами, осуществляющими проверку кредитных историй американских компаний; дает информацию по штатам страны, их социально-экономическим и внешнеэкономическим возможностям, структуре экспортно-импортных операций со странами СНГ, особенностях торговли на товарных рынках и т.д.

Некоторые штаты сами создают специализированные отделы по развитию сотрудничества со странами СНГ. Так, в администрации Техаса, существует департамент по экономическому развитию, целью которого является содействие техасским компаниям в установлении отношений с иностранными фирмами. Несмотря на то, что большая часть техасского экспорта направляется в Мексику и Канаду, все большее количество компаний штата изучают деловые возможности в странах СНГ. Это управление также финансирует торговые выставки, что позволяет малому бизнесу штата получать доступ как к местным, так и иностранным рынкам.

В Германии создана организация по координации усилий правительственных учреждений для содействия развитию экспорта в наиболее перспективных регионах. Этой организацией разработаны такие программы как Латиноамериканская концепция и Восточноазиатская инициатива, призванные содействовать долговременному усилению позиций немецких экспортеров в этих регионах.

8. Разработка отраслевых стратегий.

Интересен опыт США в области развития внешнеэкономических связей со странами СНГ в сельском хозяйстве. В странах СНГ Министерство сельского хозяйства США содержит торговые представительства, деятельность которых направлена на поддержку американского сельскохозяйственного экспорта. В перечень товаров, находящихся в ведении сельскохозяйственных торговых представительств, входят зерновые, мясо и мясо птицы, комбикорма, пищевые добавки и продукты питания. Сельскохозяйственные торговые представительства в странах СНГ активно сотрудничают с импортерами сельскохозяйственного сырья, производителями, агропромышленными и пищеперерабатывающими компаниями и другими участниками продовольственных рынков. Содействуя экспорту из США, торговые представительства проводят маркетинговые компании наиболее перспективных сельскохозяйственных товаров и продуктов питания. Сельскохозяйственные торговые представительства работают по целому ряду направлений:



⇒ поиск американских поставщиков сельскохозяйственных товаров и продуктов питания;

⇒ предоставление импортерам в странах СНГ информации о состоянии отдельных сегментов американского сельскохозяйственного рынка;

⇒ новостной бюллетень с коммерческими предложениями от американских компаний;

⇒ перечни импортеров и перерабатывающих предприятий в России и странах СНГ по отраслям;

⇒ перечни поставщиков продуктов питания в США по отраслям

⇒ анализ состояния сельскохозяйственных рынков в странах СНГ;

⇒ участие в продовольственных выставках, семинарах и конференциях;

⇒ организация торговых миссий;

⇒ маркетинговые кампании;

⇒ финансовые инструменты по кредитованию импорта продовольственных товаров из США;

⇒ консультирование американских деловых кругов, правительственных и отраслевых организаций;

⇒ профессиональные стажировки в США по программе КОХРАН.

При посещении профессионалами из стран СНГ американских выставок, Министерство сельского хозяйства США оказывает содействие в организации программы, назначении встреч и ознакомлении с интересующими предприятиями. Все услуги сельскохозяйственных торговых представительств США оказываются бесплатно. Результатом подобной деятельности, как правило, становится завязывание прочных контактов с местными представителями государственных и деловых кругов с целенаправленной привязкой к перспективным проектам. На следующем этапе средства идут на "помощь" в проведении технико-экономических обоснований будущих проектов, параметры которых нередко подгоняются под возможности американских производителей. Продвижению американских интересов помогают американские консультанты, заходя "внедренные" в нужные министерства в рамках

программ технического содействия, которые прямо или косвенно способствуют продвижению интересов фирм США, в том числе в случае проведения тендеров или аукционов по проектам.

9. Использование административного ресурса.

Современный "административный ресурс" остается важным инструментом содействия ВЭД. Чаще всего он реализуется в совместном участии государственных и частных учреждений и компаний в подготовке и осуществлении международных операций. Такое участие заключается в обеспечении в рамках межправительственных соглашений о сотрудничестве или совместных проектах, привилегированного доступа на рынок кому-то из участников-партнеров с учетом сложившейся специализации в рамках взаимного сотрудничества. На такой основе задуманы и осуществляются в странах Европейского Союза проекты и программы по развитию атомного машиностроения и ядерной энергетики, современного авиа- и ракетостроения, скоростного железнодорожного сообщения и др.

Другим направлением является создание благоприятного политического фона для разработки соответствующих направлений. Например, активизации возможных поставок американской авиатехники и оборудования для аэропортов на перспективный африканский рынок способствует широкомасштабная инициатива "Мирное небо для Африки".

Госдепартамент США также применяет в случаях необходимости методы непосредственной дипломатической поддержки американских коммерческих проектов за рубежом. К ним относятся обращения о "положительном" рассмотрении деловых предложений американских бизнесменов и создании благоприятных условий для их реализации в ходе бесед и переписки с высокопоставленными представителями политических и деловых кругов соответствующих стран.

Широко используются в мире и так называемые прочие формы поддержки ВЭД, к которым относятся и вопросы перевозки грузов. Подавляющее большинство стран мира, имеющих выход к морю, стремятся со-



действовать национальным транспортным компаниям в получении контрактов на транспортировку грузов, что обеспечивает получение на внешних рынках дополнительных финансовых ресурсов, так как стоимость фрахта составляет порой весьма значительную – до 40–50% и выше – долю от экспортной цены товаров. Эти ресурсы используются в дальнейшем для различных льгот, позволяющих, в том числе поддерживать конкурентными фрахтовые ставки.

Таким образом, проанализировав зарубежный опыт можно выделить общие элементы:

1. Содействие и стимулирование ВЭД в основном осуществляется государственными органами.

2. Во всех странах сформированы органы информационного обеспечения ВЭД, максимально использующие возможности Интернет-ресурсов.

3. Государственная роль в организации мониторинга внешнеэкономической деятельности связана с использованием секретных служб, департаментов и подразделений министерств, а также специализированных государственно-общественных организаций, типа торгово-промышленных палат.

4. Функции по анализу внешнеэкономической информации в разных странах выполняют разные органы, такие как профильные департаменты министерств, специализированные аналитические организации, государственные и частные университеты и научно-исследовательские учреждения, частные информационные и аналитические фирмы. В мире почти нет попыток делегирования

функций по анализу внешнеэкономической информации одному интегрированному органу, вследствие того, что принятие решений по важнейшим внешнеэкономическим вопросам требует применения альтернативных подходов, различных методик оценки и прогнозирования.

Учитывая различие во внешнеэкономическом потенциале, структуре и объемах экспорта в различные группы стран российских регионов, а так же общемировую тенденцию на регионализацию внешнеэкономических связей целесообразно формирование на территории РФ сети региональных внешнеторговых агентств, получивших широкое распространение во многих странах. При этом, учитывая слабую институциональную основу внешнеэкономической деятельности во многих регионах, необходимо чтобы эти агентства не только содействовали расширению региональных внешнеэкономических связей, но и координировали работу по инфраструктурному, информационному, финансовому и другому обеспечению их развития.

Таким образом, изучение и применение опыта накопленного мировым сообществом в области содействия расширению внешнеэкономического сотрудничества позволит нашей стране и ее регионам достигнуть более высокого уровня развития внешнеэкономических связей.

Примечание:

¹ В России так же существует конкурс «Лучший экспортер года», но, к сожалению, информация о нем мала, и никакой поддержки лауреатам не оказывается.