

Репина Д.И.¹

Некоторые аспекты развития институциональных механизмов поддержки экспорта в отдельных странах Латинской Америки

В современном мире одной из наиболее стремительно развивающихся сфер деятельности человека является информационная сфера. Можно сказать, что мы живем в век информационной революции. Беспрецедентные темпы приумножения информации сегодня охватили практически все сферы современного общества от повседневных занятий и до самых специфических видов деятельности. Реальность такова, что информация в настоящее время бесценна: владение ею — ключевой источник развития, определяющий успех и результативность экономической деятельности всех уровней: будь то индивидуальный покупатель или предприниматель, малый бизнес или же крупная транснациональная корпорация. Все экономические агенты сегодня напрямую зависят от располагаемой информации, ее влияние сказывается и на эффективности управления на уровне всего государства. Особое значение информация приобретает в процессе расширения бизнеса и реализации идей внедрения на новые рынки.

Еще в XIX в. крупные бурно развивающиеся страны начали уделять международной торговле особое внимание, предвидя выгоду, которую приносят расширение национального производства и продажа отечественной продукции за границу. С распространением идей свободной торговли, появлением теорий международной торговли, последовательно разрабатываемых практически всеми великими экономистами — Адамом Смитом, Давидом Рикардо, Эли Хекшером и Бертелем Олином, все большее количество стран начали брать курс на внешнюю торговлю, развитие взаимодействия и кооперации в мире [1–3]. Постепенно к государствам приходило понимание значимости разработки стратегий развития национальной экономики, в которых наиважнейшими направлениями выделялись интеграция в мировые производственные процессы, усиление позиций страны на международной арене с помощью увеличения веса и расширения влияния ее экономики на остальных участников международных отношений. При этом отдельная роль в повышении благосостояния и увеличения богатства наций отдавалась продвижению произведенных внутри стран товаров на внешние рын-

¹ Репина Дарья Игоревна — студентка 2-го курса бакалавриата Факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ.

ки, увеличению экспорта. Нарастание экспортных потоков, служащее интересам стран как с экономической, так и с политической точек зрения, становится одним из приоритетных направлений регулирования экономики государствами. Они начинают активно разрабатывать и применять меры, всячески способствующие расширению внутреннего производства, направленного на повышение экспортной активности отечественных производителей, продвижение и внедрение национальной продукции на иностранные рынки. Увеличение объемов трансграничной торговли фактически делает международную торговлю уже не частным, исключительным явлением, а деятельностью, приобретающей глобальный характер.

Высокие темпы роста мировой торговли в XIX–XX вв., усиление взаимозависимости и взаимовлияния экономик, называемое глобализацией, приводит страны к необходимости регулирования дву- и многосторонних торговых отношений, что находит выражение в создании международных организаций, наднациональных органов, определяющих правила ведения международной экономической деятельности, появлении взаимно принимаемых странами-участницами ограничений, налагаемых на применение определенных видов поддержки экспорта. Таким образом, осуществление поддержки экспорта теперь должно согласовываться не только с интересами страны, но и с международными нормами.

Одним из таких наиболее значимых международных регуляторов, на который страны опираются при ведении внешней торговли, является принятое в рамках ВТО Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (*SCM Agreement*) [4], задающее рамки международной торговой деятельности большинства стран. В соответствии с отдельными положениями данного Соглашения странами-участницами был принят ряд обязательств по ограничению своей экспансионистской экспортной деятельности. В частности, данное Соглашение содержит список запрещенных мер поддержки отечественных производителей в виде предоставления различных видов экспортных субсидий. Наиболее существенные в этой сфере положения ВТО и других торгово-финансовых организаций (например, ОЭСР), оставляют странам мало шансов использовать такие меры поощрения экспортной деятельности, как прямое субсидирование экспорта, демпинг, предоставление национальным производителям экспортной промышленной продукции более выгодных условий ведения бизнеса (например, освобождение от налогов или предоставление особых льгот отечественным предприятиям).

Указанные ограничения побуждают страны изобретать новые инструменты поддержки экспортной продукции, которые соответствовали бы требованиям участия стран в международной специализации и кооперации на многосторонней договорной основе, но в то же время отвечали бы уровню эффективности, полностью компенсировавшему взаимопринятые ограничения. В последние десятилетия государства потратили много усилий на

разработку таких инновационных инструментов и методов, значительно обогатив их разнообразие и изменив саму природу используемых средств.

Традиционно в современной классификации все меры поддержки национальных производителей подразделяются на две основные группы: тарифные и нетарифные. Первая группа мер — *тарифные меры* — представляет собой один из главных инструментов торговой политики — таможенные пошлины, по большей части применяемые по отношению к импортным товарам и не имеющие цели прямой поддержки экспортеров, а поэтому не столь распространенные в мировой практике, а в некоторых странах (например, в США), даже запрещенные законом. Но не следует недооценивать влияние импортных пошлин на развитие экспорта страны. Во-первых, в условиях современного международного разделения труда и специализации для изготовления экспортных товаров зачастую используются импортируемые из-за границы компоненты и детали, удорожание которых при введении импортных пошлин может существенно ухудшить положение производителей-экспортеров. Во-вторых, сокращение объемов поступления импортной продукции в таком случае уменьшает доходы от экспорта партнера по торговле, что, в свою очередь, ведет к снижению его спроса на национальную продукцию своей страны. Признание исключительной значимости снижения тарифных ограничений для развития международной торговли наиболее полно отразилось в основных принципах ведения торговли в ВТО, в рамках которого страны добились невообразимых по меркам прошлого столетия снижения торговых тарифов.

Нетарифные меры имеют существенно более разнообразный набор инструментов регулирования, что обуславливает их популярность и все более возрастающую роль в современной системе международной торговли. Нетарифные ограничения представляют собой широкий спектр административных инструментов государственного регулирования внешней торговли, включая квотирование, лицензирование, различного рода технические и санитарные барьеры (так активно использующиеся сейчас множеством стран), внутренние налоги и сборы и огромное множество других мер. Эта группа инструментов, как и тарифные методы, в основном применяется к импортной продукции, является своего рода скрытым протекционизмом и имеет похожий, но более трудный для количественного расчета, эффект защиты национальной экономики.

Тенденции регулирования странами внешней торговли в современных условиях развития наднациональных органов и международных крупнейших организаций свидетельствуют об одной очень важной закономерности: государства все чаще отходят от использования административных мер непосредственного управления трансграничными торговыми потоками и все больше внимания уделяют созданию и совершенствованию институциональных механизмов реализации мер поддержки экспорта. Такие механизмы обеспечивают сбор, преобразование и систематизацию большого количества информации, которая предоставляется предприятиям, имею-

щим возможность затем свободно оперировать ею для более эффективно-го достижения своих целей и повышения результативности деятельности. Эти широко распространенные во всех развитых и крупных развивающихся странах механизмы принято различать по форме предоставления поддержки экспорта, включая финансовые (гарантийные) и нефинансовые меры. Оказанием финансовой и гарантийной помощи занимаются государственные учреждения (департаменты правительств, государственные корпорации и агентства), а также частные компании, зачастую являющиеся крупными банками, с которыми государство сотрудничает на основе соглашения. Деятельность всех этих учреждений направлена на предоставление льготных экспортных кредитов и кредитов с субсидированием процентной ставки, осуществление различных видов страхования: экспортных кредитов поставщикам и покупателям, инвестиций, рисков и кредитов на пополнение оборотных средств экспортеров. Кроме того, развиты экспортное и предэкспортное финансирование, предоставление государственных и банковских гарантий для обеспечения обязательств экспортера и иностранного импортера, инвестирование.

Сегодня все чаще применяемыми методами поддержки экспорта, влияние и значимость которых для повышения эффективности деятельности экспортных компаний уже признана во всем мире, стали нефинансовые меры. К ним относятся в первую очередь информационно-консультационные услуги, создающие благоприятный торговый имидж страны, промоутерско-организационные меры (проведение выставочно-ярмарочных мероприятий, торгово-экономическое и научно-техническое содействие, тренинги экспортеров и помощь в организации проведения переговоров с зарубежными партнерами — так называемая бизнес-миссия). Отдельно можно выделить создание негосударственных некоммерческих организаций: различных предпринимательских союзов и ассоциаций, объединенных для достижения общих задач и интересов коммерческих организаций. Такими организациями, как правило, являются торгово-промышленные палаты и другие аналогичные структуры, которые помимо оказания различных услуг, отражающих нефинансовые меры поддержки бизнеса, имеют также механизмы разрешения и урегулирования экономических споров. Важно отметить, что и финансовые, и нефинансовые виды поддержки экспорта вносят весомый вклад в повышение качества и расширение экспортной деятельности, причем последние оказались чрезвычайно эффективными в крупных стремительно развивающихся в последние десятилетия странах Латинской Америки и Азии. По различным оценкам экспертов, добавочные вложения в деятельность нефинансовых институтов поддержки экспорта обеспечивают существенную отдачу: примерно в 160 (в развитых регионах) — 320 (в менее развитых регионах) раз превышающую сами добавленные вложения [5].

Богатое историческое прошлое человечества подталкивает страны все чаще обращаться к накопленному ими опыту проведения какой-либо экономической политики в различные периоды. Анализ эффективности и результатов,

а также рассмотрение ошибок реализованной в той или иной стране экономической политики сегодня бесценен для правительств как при использовании краткосрочных экономических мер в настоящем, так и для построения будущих моделей долгосрочного развития национальных экономик. Однако не менее важна и грамотная оценка того, можно ли применить данный опыт в конкретной стране в конкретной политической и социально-экономической ситуации, сложившейся как внутри страны, так и в мире. Необходимо понять, насколько целесообразно России обращаться к инструментам регулирования экономики, используемым развитыми странами. Рассматривая экономики данных стран как то, к чему мы во многом должны стремиться, нам не следует забывать, в каких условиях в глобальном смысле действовали и действуют развитые страны, и в каких условиях выстраивает свою экономику наша страна и ряд других развивающихся стран. Нельзя не учитывать тот факт, что развитые страны становились мировыми экономическими лидерами в качественно другой среде. Сегодняшним развитым странами в отличие от ныне развивающихся экономик не приходилось сталкиваться с острой внешней конкуренцией, искать доступ на уже занятые и поделенные странами в результате специализации и кооперации рынки или пытаться включиться в уже налаженные глобальные цепочки добавленной стоимости.

В нынешних условиях государства вынуждены оперировать имеющимися инструментами развития национальных экономик в качественно иной, намного более сложной и запутанной среде в условиях резко растущей мировой конкуренции и существования множества нетарифных, иногда довольно специфических барьеров международной торговли. Как следствие, роль государства в развитии экономики в таких условиях не только не ослабевает, но и усиливается. Именно государство способно помочь развивать конкурентоспособность отдельных отраслей экономики, создавая благоприятную среду. Более того, нельзя отрицать тот факт, что в современном мире роль государства растет и в силу смещения основы конкуренции от наследуемых страной ресурсов в сторону получения информации и усвоения знаний, определяющих сегодня скорость и качество технологического прогресса, внедрение и распространение в экономике инноваций. Наследие стран и их ресурсы перестали быть основой конкурентоспособности и экономического процветания. Они уже давно уступили эту роль гибкости экономических институтов и государства, их способности быстро реагировать на вызовы современного мира, применять новые механизмы модернизации и совершенствования производства и торговли [6].

В целом модель национальной конкурентоспособности определяется существующими различиями между странами в структуре экономики и общества, действующих правительственных и неправительственных организациях и даже национальной культуре и ценностях [Там же]. Следовательно, в поиске путей и стратегий модернизации российской экономике необходимо обращаться к опыту именно тех стран, которые имеют схожие внутренние условия и проблемы, а соответственно также цели и задачи, и которые

действуют в аналогичных внешних условиях. Среди таких стремительно развивающихся стран, имеющих близкую к российской среду действия национальных компаний, — страны Латинской Америки. Успехи и неверные шаги в развитии экономик крупных развивающихся стран данного региона могут стать весьма полезными для применения в российской практике.

В настоящее время российская торговая политика в сфере поддержки экспорта в большей мере обращена к использованию давно введенных в практику в мире финансовых механизмов. Поэтому Россия имеет достаточно развитую систему институтов, обеспечивающих инвестиционную, кредитную, страховую и гарантийную поддержку экспортеров, хотя, как показывают оценки Минэкономразвития России, доля денежных расходов, выделяемых государством на финансирование экспортной деятельности в нашей стране все же существенно ниже, чем в развитых странах. Использование мер финансовой поддержки зачастую оказывается ограничено как материальными возможностями развивающихся стран, так и международным регулированием предоставления помощи. В связи с этим многие быстро развивающиеся в последние десятилетия страны активно внедряют и делают упор именно на нефинансовые виды помощи, важную роль в обеспечении которых играют различные создаваемые государством специализированные учреждения. В России нефинансовыми видами поддержки занимается в основном Минэкономразвития России, другие же учреждения, например, Торгово-промышленная палата, в своей деятельности лишь частично касаются продвижения интересов экспортеров. Показателен тот факт, что в российской бюджетной классификации статья, отражающая расходы на развитие агентств по продвижению экспорта, просто отсутствует, что свидетельствует о слабой развитости в России данного направления и не отвечает современным нуждам ведения внешней торговли.

Как отмечалось выше, в мире набирает темпы тенденция к созданию государством специальных учреждений по развитию продвижения товаров и услуг на внешние рынки. Опыт следующих данным тенденциям стран Латинской Америки, добившихся в последнее время значительных успехов в развитии конкурентоспособности национальной экономики, представляет особый практический интерес для России. Яркий пример — бразильское Агентство по продвижению торговли и инвестиций *Apex-Brasil*. Это частное юридическое лицо, созданное в 2003 г. и имеющее общественные некоммерческие коллективные интересы.

Для достижения своих целей Агентство может заниматься продвижением любой продукции, товаров и услуг, производство и предоставление которых не противоречит законодательству государства. Для этого *Apex-Brasil* имеет достаточно разветвленную сеть своих представительств в разных частях мира, что хорошо видно из приводимого ниже рисунка. Важно отметить, что Агентство подотчетно Министерству развития, промышленности и внешней торговли Бразилии, с которым у *Apex-Brasil* заключено соглашение по управ-

лению и которому оно ежегодно предоставляет подробный отчет о реализации контракта в предыдущем году. Совещательный совет Агентства включает восемь советников — представителей таких государственных органов и учреждений, как Министерство развития, промышленности и внешней торговли, Министерство внешнеэкономических связей, Секретариат микро- и малых предприятий президента республики, Внешнеторговая палата, Национальный банк экономического и социального развития, Национальная конфедерация промышленности, Бразильская ассоциация внешней торговли, Бразильское учреждение по поддержке микро- и мелких предприятий.

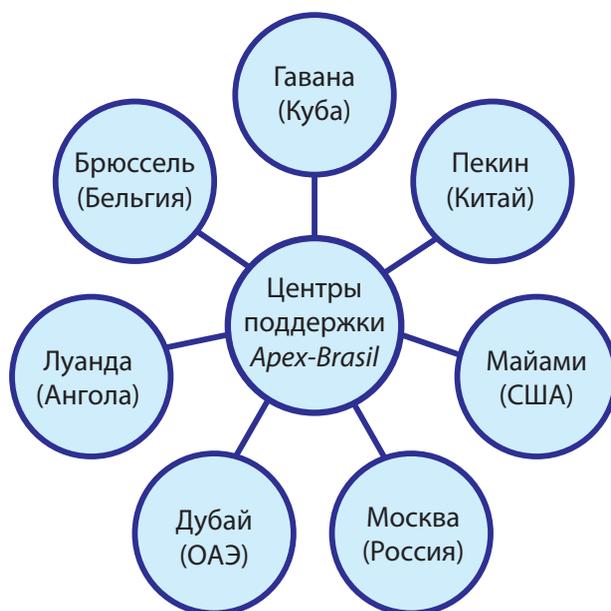


Рис. 1. Международная структура *Apex-Brasil*

Агентство имеет административную и финансовую самостоятельность, и большая часть его бюджета финансируется из внутренних источников, а доля государственных вложений соответственно очень незначительна. Но государственная финансовая поддержка послужила важным фактором в самом начале работы Агентства, так как для того чтобы начать осуществлять деятельность, приносящую доход организации для ее последующего перехода на внутреннее финансирование, необходимо было внесение начального капитала. Именно государство явилось инвестором, перечисляющим на постоянной основе средства из государственного бюджета (из средств, получаемых им с налогов на фонд заработной платы, уплачиваемых самими же предприятиями).

Деятельность *Apex-Brasil* по поддержке экспортеров осуществляется в трех основных направлениях:

- продвижение экспорта бразильской продукции — повышение конкурентоспособности бразильских экспортных компаний через обу-

чение, предоставление консалтинговых и консультационных услуг и техническое содействие, поощрение инноваций среди бразильских компаний, направленных на диверсификацию и повышение добавленной стоимости бразильских товаров и услуг, в том числе путем присуждения бразильским компаниям премии *Apex-Brasil*, продвижение имиджа бразильской продукции и услуг и Бразилии как торгового партнера в целом;

- помощь в интернационализации, особенно малым и средним предприятиям — поддержка интернационализации на всех стадиях, от предэкспортной до создания дочерних организаций за границей через оказание услуг по исследованию рынков и разработке стратегии выхода на иностранный рынок;
- привлечение прямых инвестиций в страну, включающее определение возможностей, проведение различных мероприятий и обеспечение поддержки иностранным инвесторам в стратегических секторах бразильской экономики.

В соответствии с данными направлениями Агентство создает широкий спектр продукции, среди которых важнейшую роль играет предоставление компаниям различной информации и информационных услуг, включая исследования внешних рынков и их конъюнктуры, проведение для компаний различных бизнес-семинаров, тренингов и консультаций, выпуск специальных информационных бюллетеней. Среди перечисленных мер особо следует выделить стратегическое партнерство с академическими и исследовательскими учреждениями. Привлечение науки, как известно, значительно повышает эффективность деятельности компаний, обеспечивая безопасный и грамотный процесс экспортирования.

Продвижение экспорта Агентство осуществляет путем разработки и реализации секторальных и торговых проектов для производителей и покупателей, проведения различных мероприятий по привлечению покупателей и инвесторов (например, торговых выставок и ярмарок), организации визитов иностранных покупателей и оценщиков для знакомства и изучения бразильского производства. Поскольку многие компании развивающихся стран имеют трудности при выходе на внешний рынок, Агентство также уделяет немалое внимание поддержке компаний в интернационализации путем разработки стратегического плана, предоставления помощи в обустройстве на новой территории и т.д.

Весомым вкладом Агентства в поддержку экспортеров является определение стратегически важных внешних рынков. В потенциальных странах-партнерах Агентство размещает свои филиалы, изучающие рынки и обеспечивающие помощь во взаимодействии данных рынков и бразильских экспортеров. Среди стран-партнеров находится и Россия, сотрудничество Бразилии с которой становится все более тесным. В своей деятельности *Apex-Brasil* делает акцент на поддержке наиболее важных и перспективных секторов

экономики Бразилии. К ним относятся такие производственные сектора, как продукты питания, напитки и агробизнес, жилье и строительство, экономика знаний (креативная экономика) и услуги, машины и оборудование, одежда и обувь, технологии и здравоохранение.

Apex-Brasil в цифрах (2011):

- 977 событий, среди которых:
 - 321 участие в международных торговых мероприятиях,
 - 140 проектов «Покупатель»,
 - 64 проекта «Продавец»,
 - 121 проект по созданию потенциала,
 - 91 имиджевый проект,
 - 98 потенциальных и торговых миссий;
- 12 403 поддержанных компании;
- 83 поддержанных производственных сектора;
- 21, 24% — доля в экспорте промышленного сектора.

Международные награды *Apex-Brasil*:

- в 2010 г. ЮНКТАД наградила *Apex-Brasil* как лучшую организацию по продвижению торговли среди развивающихся стран;
- в 2009 г. Всемирный банк определил *Apex-Brasil* как
 - второе лучшее агентство по поддержке иностранных инвестиций среди 181 института в мире,
 - первое в Латинской Америке и на Карибах.

Таким образом, широкий спектр деятельности Агентства и наличие в общем финансировании деятельности постоянного государственного источника средств с очевидностью показывает, что институциональной и информационной поддержке экспортной деятельности Бразилией придается, пожалуй, первостепенное значение.

Подобного рода нефинансовые меры поддержки экспорта получили широкую популярность среди развивающихся стран, которые наиболее остро нуждаются в создании новых двигателей экономики, позволяющих не только догонять более сильные страны, но и успешно конкурировать с ними. Среди других развивающихся стран латиноамериканского региона, следующих данным тенденциям, — Аргентина. Ее экономика, опираясь на крупный экспорт однородных продуктов первичного сектора, особенно сельскохозяйственных, и поэтому находясь в сильной зависимости от колебаний мировых цен на данную продукцию, имеет схожие с Россией проблемы экономического развития, среди которых, безусловно, то, что большая часть экспорта — продукция с низкой степенью обработки, имеющая низкую добавленную стоимость. Более того, как и в России, это экспорт, опирающийся на деятельность крупных развитых компаний, которые имеют большую долю в мировом экспорте своей продукции. Немаловажную роль в Аргентине играет поддержка малых и средних предприятий, разви-

тие которых способно наладить сбалансированность структуры внутреннего производства и которые наиболее нуждаются в помощи в интернационализации торговли.

Одна из крупнейших организаций в Аргентине, косвенно содействующих росту и диверсификации аргентинского экспорта, — Агентство продвижения торговли (*La Fundacion Export. Ar*). В отличие от *Apex-Brasil* данное агентство по большей части специализируется на предоставлении общих для большого числа компаний услуг и информации, поскольку работа с каждым отдельным предприятием — финансово менее доступный для Аргентины инструмент. Однако такая направленность деятельности *Export. Ar* показывает выдающиеся результаты. Например, с 1998 г. Агентство осуществляет учебную программу по созданию экспортных консорциумов. Малые и средние предприятия часто не могут создавать и поддерживать экспортную стратегию, а объединение усилий с фирмами в том же секторе может стать весьма эффективным решением, позволяющим им войти и закрепиться на зарубежных рынках. Работая совместно под руководством специалистов, компании снижают издержки, связанные с различными экспортными процессами, и повышают предложение продукции. Вот почему эта программа выступает в качестве основного инструмента для интернационализации аргентинского малого и среднего бизнеса. За 16 лет функционирования программа успешно развернулась: число экспортных групп выросло с 7 до 76, а компаний в этих группах — с 65 до 460 с общей суммой экспорта в 210 млн долл. на 2013 г. Группы создаются по секторальному или региональному признаку. Постоянно организовываются совещания лидеров компаний в группе, благодаря которым они могут поддерживать постоянный контакт для того, чтобы оставаться в курсе текущего состояния групп, обсуждать между собой и выдвигать соответствующие предложения правительству. Следует отметить, что *Export. Ar* также осуществляет свою деятельность на высоком уровне — поскольку находится под управлением Министерства иностранных дел, по сути, являющегося одним из ведущих исполнительных органов в сфере экономики и внешней торговли. Это не может не указывать на серьезность, с которой государство относится к такому чувствительному направлению экономики, как экспорт.

Другой пример — Мексика. Экономика этой страны имеет качественно иную структуру: обрабатывающая промышленность развита сильнее, первые статьи экспорта занимает технологичная продукция с высокой добавленной стоимостью. Мексика, богатая полезными ископаемыми и другими природными ресурсами, показывает, как на широкой ресурсной базе можно наращивать экспортный потенциал промышленной продукции страны. Причем производство и экспорт продукции с высокой добавленной стоимостью в Мексике развивались и развиваются несмотря на наличие жесткой конкуренции и влияния со стороны такого мощного северного соседа, как США, которые с 1980-х годов проводят курс на усиление экономической взаимозависимости с данной страной. Таким образом, Мексика избежала сценария развития, при котором она была бы ресурсным придатком, обеспечи-

вая себя промышленной продукцией с высокой добавленной стоимостью из США. Стране удалось перенять и взять на вооружение высокие технологии более развитого торгового партнера и нарастить собственное конкурентоспособное производство. Ключевую роль в этом процессе сыграли меры в области непрямого поощрения национального производства и экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью, без которых невозможно в современном мире успешно выйти и закрепиться на зарубежных рынках.

Одной из организаций в системе органов, занимающихся введением указанных мер, стало федеральное государственное ведомство *ProMéxico*, отвечающее за координацию стратегий, направленных на расширение участия Мексики в мировой экономике. Направления деятельности данной организации схожи с *Apex-Brasil* и *Export. Ar* — оказание множества различных информационных и аналитических услуг, поддержка в экспортировании и интернационализации компаний, создание экспортных групп и проектов и т.д. Однако *ProMéxico* имеет важную особенность: оно является неким гибридом, совмещающим институциональную и финансовую поддержку. Это связано с тем, что не всегда финансовая поддержка предприятий действительно работает, так как, получив деньги, предприятия зачастую не могут приложить эти средства наиболее эффективным образом. В то же время почти все институциональные механизмы поддержки требуют определенных затрат, которые могут быть обременительными или недоступными для многих компаний. Поэтому *ProMéxico*, располагая крупным денежным капиталом, выделяемым из государственного бюджета, разрабатывает совместно с компаниями стратегию их внешнеэкономической деятельности, по мере необходимости предоставляя финансовую поддержку и контролируя использование выделенных средств. На наш взгляд, это весьма эффективная форма поддержки: институциональная поддержка становится более действенной благодаря расширению финансовых возможностей компаний, а финансовые нужды экспортных и интернационализированных предприятий удовлетворяются под частичным управлением и контролем специалистов *ProMéxico*.

Следуя в русле современных тенденций и оценивая влияние информационных ресурсов как основного инструмента подталкивания предприятий к выходу на внешние рынки, государство как регулятор отдало предпочтение нефинансовому пути развития экспортной деятельности.

В России, к сожалению, развитию институтов, оказывающих информационное содействие и продвижение предприятий на внешние рынки, уделяется недостаточно внимания. Крупный бизнес уже занял свои ниши и перечень видов деятельности, в которых развита экспортная составляющая, уже устоялся. «Расконсервировать» ситуацию помогло бы внимание государства к развитию институтов, аналогичных *Apex-Brasil*.

В настоящее же время во исполнение мероприятий Национальной экспортной стратегии [8] в 2011 г. была создана организация по поддержке

экспорта в форме открытого акционерного общества «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (ОАО «ЭКСАР»). По сравнению с бразильским Агентством ЭКСАР имеет существенно более ограниченный круг целей, задач и видов деятельности. Организация в основном занимается предоставлением страхования экспортных кредитов и инвестиций от предпринимательских и политических рисков российских экспортеров товаров (работ, услуг), а также российских инвесторов, осуществляющих инвестиции за пределами страны. В отличие от *Apex-Brasil*, вся чистая прибыль которого направляется на деятельность агентства, ЭКСАР может определять часть чистой прибыли, направляемой для распределения среди работников. Существенно отличается и организационная структура нашего агентства: высшим органом управления является общее собрание акционеров, представленное единственным акционером-учредителем, которым является государственная корпорация «Банк развития и внешнеэкономической деятельности» и права которого реализуются Внешэкономбанком на основе решений его Наблюдательного совета. Таким образом, общая направленность политики и самые важные решения по поводу деятельности агентства принимаются лишь одним финансовым государственным учреждением. Более того, в компетенции этого высшего органа находится и избрание членов Ревизионной комиссии, Совета директоров, счетной комиссии и аудитора агентства. Иными словами, фактически все управление агентством опять же задается единолично Внешэкономбанком, хотя надо отметить, что уставом агентства предусмотрен Совет директоров, включающий не более девяти членов, являющихся представителями федеральных органов исполнительной власти и осуществляющих функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сферах развития предпринимательской и внешнеэкономической деятельности, имущественных отношений, бюджетной, налоговой, страховой, валютной, банковской деятельности, кредитной кооперации, государственного долга, по поддержке экспорта промышленной продукции, а также представителя акционеров, генерального директора и независимого директора. На данный момент в Совет директоров входят следующие представители:

- заместитель руководителя секретариата первого заместителя Председателя Правительства РФ;
- президент Общероссийской общественной организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ»;
- заместитель министра экономического развития РФ;
- первый заместитель министра промышленности и торговли РФ;
- заместитель начальника экспертного управления Администрации Президента РФ;
- заместитель министра финансов РФ;
- первый заместитель председателя Внешэкономбанка.

Коллегиальный исполнительный орган агентства, осуществляющий руководство его текущей деятельностью, — Правление, состоящее из не более

чем семи членов, назначаемых Советом директоров. В свою очередь, исполнительный орган является единоличным и представлен генеральным директором, который ответствен за выполнение решений общего собрания акционеров, Совета директоров и Правления. Для осуществления деятельности агентству предоставляется финансовая поддержка со стороны Внешэкономбанка в виде гарантий и в иных формах, а также государственная поддержка в соответствии с бюджетным законодательством РФ, в том числе в виде субсидий, бюджетных инвестиций и государственных гарантий Российской Федерации.

ЭКСАР также определяет отраслевые приоритеты инвестиционной деятельности, включая машиностроение, энергетику, обрабатывающую промышленность, агропромышленный и оборонно-промышленный комплексы, электронные технологии и фармацевтику. Данные отрасли в России достаточно развиты, а их компании зачастую являются очень крупными, влиятельными и если не монопольными, то по крайней мере достаточно сильными, чтобы осуществлять деятельность без государственной поддержки. В отношении поддержки множества малых и средних предприятий, скорее даже средних предприятий, представляющих в нашей стране намного менее развитый пласт бизнеса и в большей степени нуждающихся в помощи в развитии, Государственной программой развития внешней экономической деятельности установлены такие приоритетные задачи, как повышение темпов роста числа организаций-экспортеров и товарная диверсификация экспорта, что отражено и в проекте Национальной экспортной стратегии России на период до 2030 года [8; 9]. В указанном проекте ставится задача разработки в России институциональных механизмов поддержки экспорта, но пока в России не существует такой реально действующей организации, которая бы осуществляла поддержку с использованием широкого спектра институциональных механизмов, развитых в мировой практике.

Со временем развитие многостороннего регулирования торговли все более затрудняет использование прямых защитных инструментов рынка, поэтому на первый план выходят косвенные меры поддержки производства и экспорта. Помимо того, что такая поддержка реально повышает продуктивность и экспортный потенциал отечественных компаний, она может оказывать даже более значительное влияние на условия торговли и конкурентоспособность экономики [10]. Говоря об институциональной поддержке экспорта, следует отметить, что в России существует потребность в создании не просто единого учреждения или организации, речь должна идти о более масштабных преобразованиях — о создании разветвленных структур и крупных систем, распространенных по всей территории страны. В этом смысле регионам России необходимо объединить усилия по разработке и взаимодействию таких систем для достижения общенациональных экспортных целей. Возможно, России следует начать с предоставления общих актуальных для всех малых и средних предприятий информации и услуг, повышающих эффективность работы сразу

большого количества компаний (некоего рода «экономия от масштаба») с последующим добавлением новых индивидуальных, все более сложных и специализированных видов услуг, переходя к более развитой системе институциональной поддержки, как в Бразилии, или даже к более сложной организации — учреждению институционально-финансовой поддержки, как в Мексике.

Россия нуждается в создании таких учреждений, которые делали бы акцент на поддержку относительно некрупных экспортеров отечественной продукции, помогли бы достичь высокого уровня вовлеченности малых и средних предприятий в экспортную деятельность страны, а также способствовали бы диверсификации товарной номенклатуры отечественного экспорта.

Литература

- [1] Олин Б. Межрегиональная и международная торговля. URL: <http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-10_Ohlin.pdf>.
- [2] Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. URL: <<http://ek-lit.narod.ru/ricsod.htm>>.
- [3] Хекшер Э. Влияние внешней торговли на распределение дохода. URL: <http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-09_Heckscher.pdf>.
- [4] WTO Agreement on subsidies and countervailing measures. URL: <http://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/24-scm.pdf>.
- [5] Гаврилов Н., Беляков И. Государственная поддержка промышленного экспорта в России. URL: <<http://institutions.com/theories/615-gosudarstvennaya-podderzhka-exporta.html>>.
- [6] Портер М. Конкуренция / пер. с англ. М.: Вильямс, 2005. URL: <http://vk.com/doc-69092205_285310122?hash=ac66149d8a76e7aa0e&dl=b01f913aa3c0dfa962>.
- [7] Проект Национальной экспортной стратегии России на период до 2030 года. URL: <<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PNPA;n=3312>>.
- [8] Распоряжение Правительства РФ от 14 октября 2003 г. № 1493-р «Концепция развития государственной финансовой (гарантийной) поддержки экспорта промышленной продукции в Российской Федерации». URL: <<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=127110;fld=134;dst=100007;rnd=0.070432148873806>>.

- [9] Распоряжение Правительства РФ от 18 марта 2013 г. № 378-р «Государственная программа Российской Федерации «Развитие внешнеэкономической деятельности». URL: <<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=143608;fld=134;dst=100007;rnd=0.42064792034216225>>.
- [10] Report on G20 Trade and Investment Measures (November 2009 to MID-MAY 2010). 2010. 14 June. URL: <https://www.wto.org/english/news_e/news10_e/summary_oecd_unctad_june10_e.pdf>.

Repina D.¹

Some aspects of development of institutional mechanisms of export support in the Latin American countries. Case study: Brazil and Argentina

Development of Russian export: current model or a new one

Issues related to development of export activities and export support measures in RF are analyzed with special emphasis on ways to increase number of exporting companies and improve export possibilities for SMB enterprises. Possible steps to improve export support mechanism in RF and make it easier to access for numbers of companies are discussed. Practices of other countries in these areas are analyzed. After the series of seminars in HSE: “Discussion of national export strategy. Export: using existing model or development of a new one”.

Key words: *export, export promotion, SMB enterprises, nonfinancial export support measures.*

¹ Repina Daria — second-year student of National Research University “Higher School of Economics”, the faculty of World Economy and International Affairs, the department of World Economy, Bachelor.