Международные процессы, Том 15, № 2, сс. 178–184
DOI 10.17994/IT.2017.15.2.49.12

ПИСЬМО В РЕДАКЦИЮ

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВА

НА ПРИМЕРЕ СТРАН СЕВЕРНОЙ ЕВРОПЫ

ДЕНИС УЛИН
АНДРЕЙ НАРЫШКИН
Министерство экономического развития Российской Федерации, Москва, Россия

Резюме

В связи с проводимой в Российской Федерации политикой модернизации экономики страны на первый план выходит проблема повышения конкурентоспособности отечественных производителей для обеспечения роста российского несырьевого экспорта.

С такими проблемами сталкиваются различные страны. В их числе и страны Северной Европы, где в условиях сравнительно небольшого населения и небольшой ёмкости внутреннего рынка важным фактором является развитие и поддержка внешнеэкономической деятельности, направленной на поиск и расширение рынков сбыта собственной продукции. Проведение гибкой внешнеэкономической линии служит основой для развития североевропейских стран, обеспечивая малонаселённому и неплодородному региону возможность встраивания в глобальные производственные цепочки и поиск рынков сбыта.

Ряд экономических потрясений, коснувшийся этих стран в 1970-х годах (кризис перепроизводства и «Нефтяные шоки» 1973–1975 гг.), начале 1990-х годов (кризис европейской валютной системы, снижение внутреннего спроса и резкое падение торгово-экономических связей с Советским Союзом), послужили причиной выработки системы экономического планирования, подразумевающей оперативное реагирование на такого рода явления. С целью создания привлекательной инвестиционной среды и привлечения профессиональной рабочей силы, повышения эффективности труда были проведены масштабные реформы. Они затронули все сектора экономики и все сферы социальной политики и послужили базой для применения инноваций в промышленности и поддержки тех отраслей экономики, где уже имелись перспективные наработки. В обеспечении конкурентоспособности стран Северной Европы сыграли роль такие факторы, как лёгкость освоения новых технологий, высокий образовательный уровень рабочей силы и лёгкость организации предпринимательской деятельности.

Кризисная волна конца 2000-х годов характеризовалась невозможностью компенсации снижения мировой экономической активности внутренними продажами из-за сравнительно небольшого населения, в связи с чем было проведено реформирование ряда отраслей для улучшения инвестиционного климата внутри государств, а также для стимулирования экспорта.

Опыт реагирования стран Северной Европы на кризисные явления обусловил формирование системы государственной поддержки международной кооперации и экспорта, обеспечившее не только рост числа экспортёров, но и качественные изменения в структуре экспорта.

В данной статье рассмотрены реализуемые в североевропейских странах инициативы по поддержке внешнеэкономической деятельности через государственные структуры и дипломатические представительства.

Ключевые слова:

Северная Европа; социальное государство; государственная поддержка экспорта; конкурентоспособность.

Для связи с авторами / Corresponding author:
Email: Andr–Naryshkin@yandex.ru

В связи с проводимой в Российской Федерации политикой модернизации экономики страны на первый план выходит проблема повышения конкурентоспособности отечественных производителей для обеспечения роста российского несырьевого экспорта. Со схожими проблемами сталкиваются различные страны. В их числе и представители Северной Европы. Последние внесли весомый вклад в развитие идеи социального государства и практическое воплощение этой концепции. Целью настоящей статьи стала оценка применимости инициатив по поддержке внешнеэкономической деятельности государств Северной Европы к решению тех задач, которые стоят перед российской экономикой.

Интерес к достижениям североевропейских стран обусловлен тем, что они продемонстрировали возможность подчинения частных интересов общественным, создав лучшую по ряду важнейших социально-экономических параметров модель, на протяжении длительного времени характеризующую высокое качество экономического развития. Отличительной особенностью скандинавской модели стало то, что в основу успешности государства было положено благосостояние гражданина, измеряемое количеством социальных благ, гарантируемых правительством. В результате социально значимые расходы стали значительной, если не преобладающей частью национального бюджета.

1

Основные источники дохода любого государственного бюджета – налоговые поступления и таможенные сборы. При этом для обеспечения функционирования социального государства необходим значительный объём денежных поступлений, который в условиях сравнительно небольшой численности населения стран Северной Европы невозможно обеспечить с опорой только на внутренний рынок. Его ограниченность обусловливает ситуацию, когда внешнеэкономическая деятельность становится определяющим фактором развития. Так, по данным Всемирного банка, в 2016 г. доля торговли в ВВП Норвегии – 67,4, Финляндии – 72,8, Швеции – 83,7 %. Для сравнения доля торговли в мировом ВВП за аналогичный период составила 56,5%, а в нашей стране этот показатель составил 46,3%[1]. В странах Северной Европы приоритетное внимание уделяется государственным программам, направленным на развитие экспорта, поддержку отдельных отраслей промышленности и встраивание экономик региона в глобальные производственные цепочки.

Для обретения конкурентоспособных позиций в глобальном масштабе страны Северной Европы прибегали к формированию и углублению экономической специализации в тех отраслях промышленности, где в силу географических либо исторических предпосылок имелись перспективы к занятию ниши на мировом рынке. В частности, *Финляндия* добилась наиболее заметных успехов в сфере телекоммуникаций, информационных технологий, деревообработке и арктическом судостроении, а также производстве грузоподъёмного (в том числе портового) оборудования.

Норвегия в силу богатства территории углеводородами специализируется на добыче нефти и газа; металлургия является одной из важнейших обрабатывающих отраслей[2]. Используя выгоды географического положения в северных широтах, Норвегия поддерживает давние традиции космических исследований. Страна является одним из мировых центров в этой области, располагая развитой высокотехнологичной

[1] The World Bank. Data. Trade (% of GDP). URL: https://data.worldbank.org/indicator/NE.TRD.GNFS.ZS?end=2016&locations=SE-FI-NO-RU&start=1960

[2] В Норвегии насчитывается свыше 150 связанных с данной сферой предприятий с общим числом занятых рабочих и служащих порядка 10 тыс. чел. Основу отрасли составляет цветная металлургия, представленная главным образом производством алюминия и изделий из него. В настоящее время в Норвегии функционируют 7 заводов по производству алюминия, из них четыре полностью принадлежат Norsk Hydro, один – Rio Tinto Alcan (50% акций) и Norsk Hydro (49,9%), два – Alcoa.

космической промышленностью. Нельзя не отметить передовые достижения Норвегии в технологиях рыборазведения. Процесс модернизации экономики в северных странах не обошёл стороной её аграрно-промышленный комплекс.

В силу богатства территории Дании полезными ископаемыми экономика этой страны характеризуется добычей углеводородов и металлов, химической промышленностью, металлообработкой, деревообработкой, мебельной промышленностью, приборостроением и фармацевтикой. Важное место в Дании, как и в Норвегии, занимает сельское хозяйство. Например, крупнейшие мировые производители продуктов питания молочный концерн «*Arla Foods*» и пивоваренный концерн «*Carlsberg*» базируются в Дании.

В *Швеции* были традиционно сильно развиты горнодобывающая промышленность, металлургия и, как следствие, машиностроение. В числе ведущих шведских, да и мировых автопроизводителей можно выделить компании «*Volvo Lastvagnar*», «*Volvo Bussar*» и «*Scania*», производящие грузовые автомобили и автобусы, а также производителей легковых автомобилей компании «*Volvo Personvagnar*» и «*HEBC*», созданные в 2012 г. китайским инвестором на базе обанкротившейся «SAAB».

Инициативы, нацеленные на поддержку экспорта продукции автомобильной промышленности, реализуются правительством страны при поддержке агентства *Business Sweden*, отвечающего за информационное сопровождение бизнеса, зарубежных посольств и дипломатических представительств, в непосредственные обязанности которых входит содействие расширению шведского экспорта. Немаловажным фактором является финансовая поддержка путём предоставления экспортных гарантий, кредитования экспортных сделок, страхования риска неплатежей. За эту составляющую отвечают Государственный комитет по обеспечению экспортных кредитов (*Swedish Export Credits Guarantee Board*) и Шведский банк экспортного кредитования (*Svensk Exportkredit*).

В 2015 г. по инициативе министра экономического развития и инноваций Швеции М. Дамберга была запущена программа «Крупные сделки» (*De stora globala affarerna*), нацеленная на оказание содействия экспортоориентированным компаниям[3]. Её основными целями стали идентификация крупных инфраструктурных проектов за рубежом (в области создания транспортных систем, строительства энергетических объектов, внедрения экологических решений), создание специальных проектных групп и участие в соответствующих тендерах с целью получения контрактов шведскими предприятиями.

В рамках такой работы агентство *Business Sweden* получило поручение правительства выявлять совместно с заинтересованными шведскими предприятиями крупные международные проекты, предполагаемые к реализации в ближайшие 10 лет и имеющие потенциал для наращивания шведского экспорта. На реализацию программы Стокгольм планирует выделить около 800 млн шв. крон (около 100 млн долл. США)[4]. После определения интересующих проектов правительство планирует оказывать максимальное содействие шведским компаниям путём организации поддержки на политическом уровне, включающей инициирование переговоров, постановку вопроса на межправительственном уровне, лоббирование снятия бюрократических барьеров и препятствий в реализации проекта.

В соседней Финляндии реализуется схожая инициатива – «Программа действий в области внешнеэкономических отноше-

[3] Svenska företag ska nå de största globala affärerna. Publicerad 25.09.2015 URL: http://www.regeringen.se/pressmeddelanden/2015/09/svenska-foretag-ska-na-de-storsta-globala-affarerna/

[4] Ytterligare 800 miljoner till ökad export. Publicerad 28.09.2015. Информация размещена на официальном сайте Правительства Швеции URL: http://www.regeringen.se/pressmeddelanden/2015/09/ytterligare-800-miljoner-till-okad-export/

ний», в основу которой лёг опубликованный доклад рабочей группы по развитию внешнеэкономических связей «Команда Финляндии» (*Team Finland*)[5]. Она нацелена на формирование более эффективного сетевого взаимодействия между организациями, оказывающими содействие экспорту, привлечению иностранных инвестиций и интернационализации компаний. Из чиновников различных министерств и ведомств был создан секретариат, в задачи которого входит подготовка документов для выработки единой стратегии внешнеэкономической деятельности, а также содействие формированию каналов сотрудничества между организациями, работающими в данной области.

Создание подобных рабочих групп в странах Северной Европы отражает успешную практику применения проектного подхода, направленного на адаптацию к новым вызовам, с помощью всестороннего рассмотрения путей решения проблем. Такая форма организации работы позволяет привлекать экспертов из государственных и коммерческих структур, из научных центров, не создавая новых штатных единиц, но позволяя найти способы наиболее эффективного исполнения поставленных задач.

В рамках существующих финансовых и кадровых ресурсов ряда министерств и ведомств в стране и в загранпредставительствах назначены контактные лица «Команды Финляндии». Они сформировали единую сеть, основной целью которой стало совершенствование системы поддержки бизнеса за счёт предоставления заинтересованным компаниям информации о различных услугах, предоставляемых разными ведомствами и организациями через систему «одного окна».

Дипломатические представительства оказывают содействие финским предприятиям в расширении экспорта и инвестиций. Для этого официальные загранучреждения проводят мероприятия, направленные на распространение информации о финских компаниях, в их числе форумы, круглые столы, конференции; занимаются вопросами участия финских компаний в выставках.

Такая система поддержки бизнеса также представляется примером государственно-частного партнёрства, не противоречащего идее свободного рынка. Она помогает компаниям Финляндии выходить на внешние рынки с последующим занятием прочных конкурентных позиций. Кроме того, это способствует привлечению новых игроков на внутренний рынок через развитие взаимодействия между Агентством по привлечению иностранных инвестиций в Финляндию (*Invest in Finland*) и сетью представителей «Команды Финляндии» в стране и за рубежом.

Схожая система государственной поддержки экспорта функционирует в Норвегии. При этом созданные в стране институты поддержки экспорта разделены по отраслевому принципу. В частности, расширением экспорта норвежских инновационных предприятий занимается *Innovasjon Norge*[6]. Также ключевым направлением норвежской экономики является нефтегазовый сектор, за который отвечает Фонд «*INTSOK*»[7].

Норвежский совет по морепродуктам отвечает за повышение узнаваемости за рубежом продукции рыбной отрасли под общим брендом *Norge*. Совет финансирует проведение маркетинговых исследований рынков, на наиболее перспективных направлениях организуются рекламные кампании и промоакции. В ключевых странах–потребителях норвежской рыбы и морепродуктов функционируют постоянные представительства Совета. Финан-

[5] Team Finland. Taloudellisten Ulkosuhteiden Verkosto. Helsinki: Libris Oy. 18 s. 19.01.2012 URL: http://formin-origin.finland.fi/public/download.aspx?ID=89741&GUID={502E6839-CC36-4901-B24A-B03DA4F6B8CC}

[6] Innovasjon Norge 31.05.2018 [Official website]. URL: http://www.innovasjonnorge.no/ (accessed: 07.03.2017).

[7] INTSOK [Official website]. URL: http://norwegian.intsok.ru/ (accessed: 07.03.2017).

сирование его деятельности осуществляется за счёт специального сбора, взимаемого с экспортёров морепродуктов в размере 0,75% от стоимости экспорта рыбы и 0,2% от экспорта переработанных морепродуктов. Финансовую поддержку экспорта осуществляют *Eksportkredit Norge* и Гарантийный институт экспортного кредитования[8].

2

Опыт североевропейских стран, достигших значительных успехов в расширении собственного экспорта, можно было бы использовать для решения стоящей перед Россией задачи по продвижению отечественных товаров на зарубежные рынки. В условиях углубления международной производственной специализации необходимо определить приоритетные отрасли, в которых можно достичь качественных сдвигов уже в ближайшее время. С учётом имеющихся в нашей стране технологических заделов это могут быть продукты нефтехимии, удобрения, энергетическое оборудование, сельхозтехника, сельскохозяйственная продукция. После расстановки акцентов приоритетные отрасли и товары должны найти поддержку в льготном экспортном кредитовании, получить налоговые преимущества и возможную защиту пошлинами в рамках существующего уровня связывания.

Для интенсификации поддержки российских экспортных товаров важно перестроить систему взаимодействия органов государственной власти и бизнеса в рамках имеющихся финансовых и кадровых ресурсов. Задача расширения доступа отечественных товаров на зарубежные рынки должна стать приоритетной для всех существующих государственных и окологосударственных институтов.

В частности, необходимо шире задействовать российские дипломатические представительства для поиска перспективных крупных инфраструктурных проектов за рубежом. В памятках для дипломатов, готовящих мероприятия, переговоры и приемы в российских загранучреждениях, следует акцентировать внимание на поиске новых контактов и продвижении российской продукции. Деловые круги должны шире привлекаться при проведении различных мероприятий: приёмов в посольствах России за рубежом, бизнес-миссий, различных межправительственных мероприятий.

В числе значимых инструментов поддержки внешнеэкономической деятельности можно выделить двусторонние Межправительственные комиссии по торгово-экономическому сотрудничеству (МПК), функционирующие практически со всеми значимыми зарубежными партнёрами России. МПК состоит из двух равноправных частей, возглавляемых членами правительств двух стран. Сопредседатели утверждают состав МПК, куда входят представители органов государственной власти и деловых кругов, заинтересованных в углублении кооперации по приоритетным направлениям. В ходе регулярных сессий представительные делегации двух стран рассматривают значимые вопросы торгово-экономического сотрудничества. В межсессионный период регулярно проводятся встречи сопредседателей и заседания рабочих групп.

Межправкомиссии как инструмент двустороннего взаимодействия изначально были задуманы в качестве органа, способного не только обсуждать, но и решать проблемы, связанные с реализацией сложных проектов. В современных условиях проектное направление их работы должно быть усилено. Существующие институты и ресурсы Межправкомиссий необходимо использовать для поиска потенциальных направлений несырьевого экспорта и отстаивания интересов отечественных предприятий за рубежом. Целесообразна организация специальных поездок высоких должностных лиц во главе делегации 20–40 бизнесменов отдельного сектора (сельское хозяйство, телекоммуникации, IT) как на платформе

[8] Eksportkredit Norge [Official website]. URL: http://www.eksportkreditt.no/ (accessed: 07.03.2017).

МПК, так и во главе с руководителями отраслевых и региональных ведомств. В рамках таких поездок должны ставиться цели лоббирования интересов российских экспортёров в органах государственной власти страны (для уменьшения необоснованного давления на отечественные компании и облегчения им доступа на рынок) и организации встреч с потенциальными бизнес-партнёрами. Выбор узкого сектора поможет сделать переговоры более точными и адресными.

Повсеместно внедрённая система льготного кредитования экспорта уже начала использоваться и в нашей стране. В 2015 г. создан «Российский экспортный центр» (РЭЦ), объединивший под своей крышей организации, занимающиеся финансовой и нефинансовой поддержкой отечественной внешнеэкономической деятельности[9]. Большой потенциал заключается в расширении доступа малых и средних предприятий к кредитованным ресурсам и нефинансовой поддержке экспорта. В частности, в структуре РЭЦ Росэксимбанк предлагает кредиты, покрывающие до 85% экспортного контракта и со ставкой до 5,75% в рублях, 1% и 2% в евро и долларах США (только в случае высокотехнологичного экспорта). Необходимо развитие этой кредитной линии, направленное на увеличение объёмов кредитования, привлечение иных коммерческих банков к программе, снижение процентной ставки для всей номенклатуры российского несырьевого экспорта.

Применение проектного подхода, успешно использующегося в странах Северной Европы, в случае России могло бы включать в себя следующие направления: осуществление проектно-ориентированной поддержки со стороны органов государственной власти и дипломатических представительств и упрощение доступа к кредитным ресурсам широкого круга импортёров. Увеличение экспорта, в свою очередь, позволило бы, обеспечив новые поступления в бюджет, помочь решению социально-экономических задач, стоящих перед страной.

* * *

Представляется, что более активное применение успешно себя зарекомендовавших мировых практик поддержки внешнеэкономической деятельности приведёт к росту российского высокотехнологического экспорта. Сегодня этот потенциал уже реализуется: развитие несырьевого экспорта становится драйвером роста российской экономики. При этом важно не только обеспечить рост объёмов несырьевого экспорта, но и сделать качественный рывок в расширении числа компаний, чья продукция конкурентоспособна на мировом рынке. Базой этого рывка должны стать малые и средние предприятия.

Основная задача – создание условий для реализации потенциала российских высокотехнологичных компаний, вывод их на мировой рынок за счёт эффективной поддержки предпринимательской деятельности и встраивания в глобальные производственные цепочки. Такая задача не может быть решена без создания условий со стороны государства – активного применения широкого инструментария поддержки внешнеэкономической деятельности.

[9] Российский экспортный центр [Официальный сайт]. URL: https://www.exportcenter.ru/company/

PUBLIC SUPPORT OF EXPORT ACTIVITIES IN WELFARE STATES

THE RECORD OF NORTH EUROPEAN STATES

DENIS ULIN
ANDREY NARYSHKIN
Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Moscow 125993, Russia

Abstract

The policy of economic moderrnization in the Russian Federation makes the improvement of domestic producers competitiveness and the growth of Russian non-primary exports an important and challenging issue.

Different countries face such problems. North European countries are among them. Having relatively small population and small domestic markets these contries pay greate attention to external economic activity support and extension of their sales volumes. Flexible external economic policy formes the basis of economic growth in the North European countries. It enables a sparsely populated and infertile region to find its niches in global production chains and new sales markets.

A number of economic shocks, affecting these countries during 1970's (crisis of overproduction and "Oil Shocks" 1973-1975), early 1990's. (the crisis of the European monetary system, the domestic demand reduction and the decline of the trade and economic ties with the Soviet Union) encouraged establishment of an economic planning system which could provide rapid response to economic turbulence. Large-scale reforms were carried out. They provided an attractive investment environment increasing the efficiency of labor and engaging professional workforce. These reforms affected all economy sectors and spheres of social policy, inspiring innovations and boostering growth in the technologically prospective economy sectors. The factors improving Nordic countries competitiveness are mastering new technologies, high educational level of the workforce and the ease of doing business.

During the financial crisis of the late 2000's the decreasing external economic activity could not be compensated by the growth of domestic sales. One of the basic reasons for that was a relatively small population. To improve the investment climate Governments of the Nordic courtiers implemented a number of industrial policy reforms for supporting export.

The Nordic countries formed the system of the governmental support in order to booster international cooperation and exports, which provided not only the increase of number of exporters, but also qualitative changes in the export structure.

This article examines the Nordic countries ongoing initiatives for foreign economic activity support through the state bodies and diplomatic missions.

Keywords:

Northern Europe; welfare state; state export support; competitiveness.