

норвежская семга и ее господдержка

*современные формы частно-государственного
партнерства в области экспорта
(на примере стран скандинавии)*

Для решения ключевых экономических проблем современности во многих странах значительно повышаются интенсивность и масштабы государственного содействия национальным производителям и экспортерам, и с этой целью создается комплексная система государственных и негосударственных организаций, экспертных центров, финансовых структур, их региональных и зарубежных представительств.

Кэтим процессам также привлечены региональные органы власти, зарубежные дипломатические и торговые представительства. Согласованная работа государственных структур, общественных организаций и отраслевых союзов создает синергетический эффект в области развития экспорта.

С начала XXI века наблюдается существенное расширение функций институтов поддержки экспортеров, их объединение со структурами, сотрудничающими с национальными инвесторами с целью увеличения ассортимента и улучшения качества услуг, оказываемых частному бизнесу. Важным фактором совершенствования частно-государственного партнерства стали электронные технологии. Для их развития и использования создаются специализированные интернет-порталы, содержащие доступную в реальном режиме времени внешнеторговую информацию, необходимую для национальных производителей-экспортеров.

Особенности частно-государственного партнерства

Несмотря на то, что в решении экспортных проблем одинаково активное участие прини-

Ловидова А.Г.
*аспирантка
факультета
международных
экономических
отношений
Государственного
университета –
Высшей школы
экономики,
зам. начальника
отдела анализа
и развития
бюджетной системы
Министерства
финансов РФ*

мают и государство, и частный бизнес, определяющая роль у первого участника. Дело в том, что на правительственном уровне происходит формирование национальной экспортной стратегии, определяются объемы государственной поддержки частного бизнеса. Эти функции, как правило, закреплены за специально учрежденными для целей развития экспорта государственными или с его частичным участием агентствами.

Проведенный анализ показал, что на эффективность частно-государственного партнерства, в частности в Норвегии, Швеции, Дании и Финляндии, не влияют форма собственности институтов по поддержке экспортеров (частная, государственная, смешанная) и необходимость оплаты государственной помощи. В Норвегии главная роль в этом сотрудничестве отведена государственным структурам, однако производители экспортной продукции осуществляют частичную оплату государственных услуг. В Швеции, напротив, преобладают институты, основанные на частном капитале, а национальные экспортеры получают помощь на бесплатной основе.

Различия в приоритетах и характере государственной поддержки

Помимо этого, различаются приоритеты и характер государственной поддержки экспортеров. В Швеции национальные предприятия получают информационно-консультационную помощь, включая разработку маркетинговых программ развития экспорта по конкретным странам. Им также предоставляются среднесрочные и долгосрочные кредиты по минимально возможной процентной ставке, в том числе на цели лизинга и аренды. Ежегодно услугами экспортного совета пользуются около 4-5 тысяч компаний.

В Дании помощь государства экспортерам предоставляется не только в форме финансовых и информационных ресурсов. Профильные министерства играют значимую роль в лоббировании интересов отраслевых экспортеров, содействуют участию в международных тендерах.

на правительственном уровне происходит формирование национальной экспортной стратегии, определяются объемы государственной поддержки частного бизнеса

В Финляндии государственная поддержка в значительной степени адресована малым предприятиям, производящим инновационную продукцию. Они получают государственные субсидии. Отбор экспортеров в рамках этих процедур осуществляется с помощью 15 региональных центров поддержки предпринимательства на основе рекомендаций министерства промышленности и торговли. Начинающим экспортерам предоставляется значительная помощь в организации международных выставок.

Наиболее динамично и успешно частно-государственное партнерство в области экспорта развивается в Норвегии. В настоящее время норвежским производителям, осуществляющим экспортные поставки, доступны все виды государственной помощи: от финансовой и организационно-консультационной до моральной.

Они реализуются с помощью ресурсов нескольких ключевых институтов, в числе которых Innovation Norway, Агентство по промышленному развитию и инновациям, Гарантийный институт экспортных кредитов, Агентство по сотрудничеству с развивающимися странами. Среди получателей помощи, предоставляемой экспортным комитетом, или Innovation Norway, преобладают региональные концерны, малые предприятия, производители инновационной продукции.

Отраслевой подход

В определенной степени развитию национальных предприятий и повышению уровня конкурентоспособности их продукции способствуют практические семинары и лекции по вопросам управления и развития бизнеса, маркировки и упаковки экспортных товаров, проводимые национальным советом по дизайну.

Отличительной чертой норвежского опыта в развитии отношений государства и бизнеса является использование отраслевого подхода. Наиболее ярко это прослеживается на примере рыбного хозяйства. Для экспортеров рыбной продукции специально для выхода на зарубежные рынки была разработана единая торговая

норвежским экспортерам доступны все виды государственной помощи: от финансовой и организационно-консультационной до моральной

**в современных
условиях
отсутствия
диалога,
согласованности
интересов
государства
и бизнеса
при решении
проблем экспорта
негативно
отражается
на престиже
отечественной
продукции
и страны в целом**

марка «NORGE». Это позволило не только минимизировать затраты экспортеров на маркетинг, но и сконцентрировать внимание зарубежных потребителей на норвежской продукции.

Положительная оценка деятельности Норвегии по поддержке экспортеров была дана Всемирным банком. На основе анализа опыта ста четырех развитых и развивающихся стран выявлено, что именно в этой скандинавской стране наблюдается наилучшее соотношение достигнутых результатов (количество экспортеров, объем валового экспорта) и потраченных на эти цели бюджетных средств.

Опыт Норвегии и других стран Скандинавии, несомненно, должен изучаться и адаптироваться к российской практике. В современных условиях отсутствие диалога, согласованности интересов государства и бизнеса при решении проблем в отечественном экспорте негативно отражается на престиже отечественной продукции и страны в целом.

Литература

1. Lederman D., Olarreaga M. and Payton L. Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't // World Bank Policy Research Working Paper. – 2006. – №4044.
2. Государственная политика промышленного развития России: от проблем к действиям / под ред. Е.М. Примакова, В.Л. Макарова. – М.: Наука, 2004.
3. Дынкин А.А. Национальная промышленная политика конкурентоспособности (опыт Запада – в интересах России). – М.: ИМЭМО РАН, 2002.
4. Иванов Э. М. Зарубежный опыт частно-государственного партнерства и государственного регулирования экономики // Аналитические обзоры РИСИ. – 2008. – №1.
5. Щебарова Н.Н. Развитие внешнеэкономических связей России с североевропейскими и скандинавскими странами и пути их совершенствования. – Самара: Научно-технический центр, 2001.
6. Юданов Ю. Норвежский капитал в России // МЭМО. – 2004. – №7.