

**МОДЕЛИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА
НА МЕЖДУНАРОДНОМ РЫНКЕ****Георгий Ванушевич СИМОНЯН**

кандидат юридических наук, старший преподаватель Института отраслевого менеджмента,
Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
Москва, Российская Федерация
simonyan-gv@ranepa.ru
<https://orcid.org/0000-0002-9258-0457>
SPIN-код: 4246-6632

История статьи:

Получена 23.10.2018
Получена в доработанном
виде 16.11.2018
Одобрена 05.12.2018
Доступна онлайн
16.01.2019

УДК 339.9

JEL: F13, H87, O19

Аннотация

Предмет. Анализ эффективности правовой и экономической моделей осуществления внешнеэкономической деятельности государств через институт торговых представителей.

Цели. Авторская интерпретация совершенствования модели коммерческого и межгосударственного торгово-экономического взаимодействия путем разделения полномочий института торговых представительств по принципу приоритетности на два уровня.

Методология. В работе использованы нормативный и комплексный подходы к исследованию методов и моделей государственной поддержки экспорта, общенаучные и специальные методы научного познания: ретроспективный, системный и функционально-структурный анализ, наблюдение, классификация; инструментальные приемы группировки, выборки, сравнение и обобщение, эволюционный и динамический анализ.

Результаты. Исследование рассматривает стратегию Trade for All, являющуюся ориентиром и составной частью торгово-экономического взаимодействия торговых представителей Европейского союза с партнерами за рубежом. На примере Германии, США и России также рассматривается и сопоставляется актуальная модель организации государственных институтов и иных центров поддержки экспортной и инвестиционной деятельности за рубежом, базирующейся на принципе приоритетности. Статья содержит подробный анализ модели функционирования немецких DINK и ANK, американской PMT и Американской торговой палаты (AmCham), российской РЭЦ и института торговых представительств РФ. На основе анализа их организационно-правовой формы, отчетности, структуры, объема делегированных полномочий и степени их самостоятельности были выявлены сходства и различия между ними, степень их эффективности.

Выводы. Эффективная государственная поддержка экспортной деятельности должна основываться на дальнейшем развитии института торговых представительств по модели разделения полномочий по принципу приоритетности. При этом следует закрепить за торгпредствами Российской Федерации функцию представителя государства и куратора государственной политики и стратегии по развитию международных торговых связей, но без возможности прямого вмешательства в операционную деятельность различных казенных учреждений, представляющих интересы частного сектора.

Ключевые слова:

государственная
поддержка, модель,
торговые представители,
экспорт

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2018

Для цитирования: Симонян Г.В. Модели государственной поддержки экспорта на международном рынке // *Национальные интересы: приоритеты и безопасность*. – 2019. – Т. 15, № 1. – С. 111 – 123.
<https://doi.org/10.24891/ni.15.1.111>

Введение

В XXI в. правительства стран, стремясь привлечь большее количество инвестиций и увеличить объемы экспорта, находятся перед постоянным выбором между открытостью собственного рынка и желанием обеспечить экономическую безопасность, соблюсти интересы своих производителей [1]. Подтверждением постоянной борьбы этих тенденций является негативная реакция международного сообщества на резкое увеличение экспортных пошлин в США, спровоцировавшее введение ответных мер на импортируемые товары из Соединенных Штатов Америки¹.

В условиях открытой торговой войны тщательность в подходе к вопросу формирования торгово-экономической политики государства обосновывается угрозой ограничения возможности импортировать и экспортировать товары и услуги [2]. Так, применение коллективных торгово-экономических санкций в отношении отдельных стран, жестко придерживающихся своей линии во внешней политике, стало повсеместной практикой и инструментом экономического давления со стороны развитых экономик мира.

Кризис мировой экономики, открытое противостояние государств по вопросам таможенно-тарифного регулирования, уязвимость банковской системы и возможность изоляции несут очевидный риск, с которым необходимо считаться всем суверенным странам, в особенности тогда, когда внешнеторговая сфера является важным элементом внутриахозяйственной деятельности государства.

Для субъектов международной торговли основными инструментами противодействия возможной изоляции можно назвать объединение государств для коллективного преодоления негативных явлений в мировой экономике и активное использование

экономической дипломатии в торговле [3]. Предупреждение и предотвращение негативных последствий, связанных с кризисными явлениями в области международной торговли, является приоритетной задачей, в том числе и для зарубежных торговых представителей. Кроме обеспечения стабильности в торговых взаимоотношениях и защиты экономических интересов государства торговые представители в рамках своих полномочий проводят аналитическую работу, организуют переговоры, осуществляют посредническую и консультационную деятельность и иные действия, необходимые для продвижения интересов государства и бизнеса [4].

В работе с официальными торговыми представителями существует несколько моделей организации их деятельности, среди которых наиболее распространенной является разделение полномочий института торговых представительств по принципу приоритетности на два уровня: представление торгово-экономических интересов государства от имени государства и представление интересов частного сектора в вопросе продвижения и поддержки инвестиционной, экспортной и импортной деятельности предприятий. Такая модель внедряется и в России, где наряду с торговыми представительствами Российской Федерации с 2015 г. начало свою работу АО «Российский экспортный центр» (РЭЦ)², которое ориентировано на поддержку частного сектора в деле развития несырьевого экспорта.

Разделение по принципу приоритетности предполагает, как и в практике других стран, закрепление за институтом торговых представительств Российской Федерации (далее – торгпредства РФ) задач по проведению государственной внешнеэкономической политики и экономической дипломатии, защите экономических интересов Российской Федерации на внешнем рынке, участие в

¹ Tim Wallace – How Long Can the American Economy Keep on Surging? URL: <https://telegraph.co.uk/business/2018/08/05/long-can-american-economy-keep-surging>

² О внесении изменений в Федеральный закон «О банке развития» и ст. 970 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 29.06.2015 № 185-ФЗ // Российская газета. 2015. № 144.

подготовке, организации и проведении крупных межгосударственных мероприятий в рамках официальных визитов, двустороннего торгово-экономического сотрудничества и осуществления прямых деловых контактов с органами государственной власти в стране пребывания.

Торгпредства РФ как представители торгово-экономических интересов России являются первыми в своем роде учреждениями, получившими международно-правовой статус и дипломатическую защиту³. Подписанные двусторонние соглашения обеспечивают право осуществления некоммерческой деятельности в стране пребывания и защиту со стороны международного права⁴.

Наличие дипломатического иммунитета и международный статус возможен за счет того, что *de jure* торгпредства РФ структурно входят в состав посольств и осуществляют свою работу под общим руководством посла, однако в силу специфики своей деятельности *de facto* самостоятельны.

В отличие от торгпредств Российской Федерации, которые не имеют права на осуществление коммерческой деятельности⁵, РЭЦ является аффилированным юридическим лицом с организационной правовой формой акционерного общества. Возможность ведения коммерческой деятельности, полное бюджетное финансирование⁶ и возложенная роль «правительственного агента» определили приоритетную задачу РЭЦ продвигать и

представлять интересы частного сектора за рубежом.

РЭЦ был учрежден как дочернее подразделение Внешэкономбанка⁷ и ориентирован на развитие и наращивание экспортного потенциала российских предпринимателей. Для осуществления комплексного сопровождения экспортной деятельности частного сектора в структуру РЭЦ были включены АО «Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций» (АО «ЭКСПАР»), а также Государственный специализированный Российский экспортно-импортный банк (АО «РОСЭКСИМБАНК»)⁸.

За счет бюджетных средств РЭЦ осуществляет поддержку экспортеров в виде предоставления льготного кредитования, страхования экспортных рисков на особых условиях, информационно-аналитическое сопровождение и мониторинг иностранных рынков, правовую поддержку начинающим экспортерам, полное или частичное финансирование экспортных проектов, организует бизнес-миссии, конференции, выставки, в том числе зарубежные поездки, предоставляет посреднические услуги, взаимодействует с органами государственности власти, в том числе по получению необходимых сертификатов соответствия международным стандартам качества, курирует вопросы возврата уплаченных налогов при экспортной деятельности и другое.

В отличие от иностранных аналогов большую часть своей операционной деятельности РЭЦ осуществляет на территории Российской Федерации, что подтверждается относительно небольшой распространенностью филиальной сети за рубежом (Вьетнам, Казахстан, Иран, Таджикистан, Аргентина, Белоруссия), а

³ Миронов Н.В. Торговые представительства СССР за границей (правовое положение) // Советский ежегодник международного права. 1983. М.: Наука, 1984. С. 148–158.

⁴ Щербинина О.Е., Терешкова В.В., Сидорова Т.Ю., Павельева Э.А. Международное право: учебно-методич. пособие. Красноярск: ИПК СФУ, 2008. 301 с.

⁵ Венская конвенция о дипломатических сношениях: заключена в Вене 18.04.1961 // Ведомости ВС СССР. 1964. № 18.

⁶ Об утверждении Правил предоставления в 2016 г. из федерального бюджета субсидии в виде имущественного взноса Российской Федерации в государственную корпорацию «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)» в целях последующего взноса в уставный капитал акционерного общества «Российский экспортный центр» для обеспечения становления национального института поддержки экспорта: пост. Правительства РФ от 17.12.2016 № 1391.

⁷ О внесении изменений в Федеральный закон «О банке развития» и ст. 970 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации: Федеральный закон от 29.06.2015 № 185-ФЗ // Российская газета. 2015. № 144.

⁸ Аудиторское заключение независимого аудитора о бухгалтерской (финансовой отчетности акционерного общества «Российский экспортный центр» за 2017 г. URL: <https://exportcenter.ru/company/documents/bukhgalterskaya-finansovaya-otchetnost-za-2017-god.PDF>

также немногочисленным присутствием на международных мероприятиях, посвященных тематике экспортно-импортной деятельности⁹.

Появление РЭЦ в совокупности с попытками модернизации торгпредств Российской Федерации обозначили очередной кризис реформирования института торговых представительств в России в связи с несоответствием их деятельности мировым стандартам [5].

Европейский союз

Эффективность деятельности института торговых представителей Европейского союза за границей оценивается из таких показателей, как географическая распространенность, степень взаимодействия с представителями местных политических и бизнес сообществ, количество привлеченных к сотрудничеству на постоянной основе компаний, в особенности иностранных, а также опосредованный коэффициент прироста уровня торговли между странами и другие. В России с ее системными проблемами в области организации деятельности заграничных представительств (разграничение в компетенциях и четкое позиционирование направлений деятельности) данные стандарты соблюдаться не могут, а все инициативы по гармонизации заканчиваются передачей контрольных функций от одного министерства в другое, что редкость в странах ЕС или США.

В своей внешнеэкономической деятельности торговые представительства Европейского Союза и их члены придерживаются принципа свободной торговли и экономической открытости с другими странами¹⁰ в соответствии с принципами Всемирной торговой организации (ВТО)¹¹.

В дополнение к принципам ВТО, имеющимся соглашениям и действующей стратегии Trade

for All¹² представители Европейского союза активно продвигают свои интересы путем ведения переговоров о заключении индивидуальных или групповых соглашений о свободной торговле, например, Соглашение о таможенном союзе, Соглашение об ассоциации или Об экономическом партнерстве и др.¹³. Этот процесс, согласно ст. 21 Договора о Европейском союзе¹⁴, в свою очередь, регулируется надгосударственным законодательством, а также учитывает национальные права каждого из членов ЕС.

C Trade for All Европейская комиссия обновила свою торговую стратегию 2006 г., отразив пять новых приоритетных направлений дальнейшего развития торговой политики ЕС:

- 1) торговля и инвестиции являются движущей силой роста и занятости;
- 2) новыми вызовами для международной торговой деятельности являются услуги, цифровая торговля, сырье, инновации и малые и средние предприятия (МСП);
- 3) повышение прозрачности в торговой и инвестиционной политике;
- 4) торговая и инвестиционная политика, основанная на европейских ценностях;
- 5) торговая политика как инструмент формирования глобализации и принятия многостороннего подхода к торговой политике.

Обеспечение реализации приоритетных направлений торговли Европейского союза путем экономической дипломатии во всех международных сношениях, в которых затрагиваются торговые интересы ЕС, – прерогатива делегированных представителей.

⁹ Российский экспортный центр. Годовой отчет 2016 г. URL: <https://2016.exportcenter.ru/expocenter>

¹⁰ Doha Work Program: Decision Adopted by the General Council. 2 August 2004 Type: Official Document Source: Commission.

¹¹ Agreement Establishing the World Trade Organization. URL: https://wto.org/english/docs_e/legal_e/legal_e.htm#finalact

¹² Trade for all – Towards a More Responsible Trade and Investment Policy. Luxembourg. URL: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf

¹³ Agreements – The trade agreements already in place. URL: <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/agreements>

¹⁴ Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union, 2012.

С учетом ключевых торговых показателей 2017 г. вопрос о целесообразности проведения открытой политики торговыми представителями Европейского союза в области экспорта и импорта путем снижения экономических и таможенных барьеров не вызывает сомнений. Согласно официальным годовым отчетам, доля ЕС в мировом импорте и экспорте составила 15,7 и 14,8% соответственно, сумма прямых иностранных инвестиций была на отметке более 4,5 трлн евро, а прямые инвестиции из ЕС – порядка 5,7 млрд евро¹⁵. Европейский союз – это крупнейший торговый партнер для 59 стран мира, таких как США, Китай, Япония, Россия и др. Например, у Китая количество крупнейших партнеров составляет 37¹⁶, у США – 30¹⁷ государств. На данный момент каждое седьмое рабочее место в ЕС прямо или косвенно зависит от экспортно-импортных отношений и, как показывает статистика, с 1995 г. число работающих увеличилось примерно на 50%¹⁸.

Двухуровневая модель института торговых представителей, которая в России находится еще на стадии формирования, в ЕС действует с момента его создания¹⁹. Так, инициация и организация первичных переговоров (в том случае, если ранее не действовало какое-либо иное международное соглашение) – исключительная привилегия представителей Европейской комиссии на наднациональном и межгосударственном уровнях. В то же время члены ЕС, соблюдая все принятые нормы взаимного ограничения суверенитета и

фиксированного объема квот импорта и экспорта, предусмотренные торговым и иным законодательством ЕС, имеют право на дальнейшее самостоятельное ведение внешнеторгового диалога с представителями бизнес-сообществ иностранных государств на национальном уровне. Такое разделение на наднациональный и национальный уровни основывается на договорах Европейского союза и являет собой адаптацию модели разделения полномочий по принципу приоритетности, масштабированную на группу государств.

В каждой стране ЕС на национальном уровне система торговых представительств имеет свои отличительные особенности в организационно-правовой форме, способе финансирования и объеме делегированных полномочий. Но всех их объединяет общая цель – представлять интересы частного сектора в вопросе продвижения и поддержки инвестиционной и экспортно-импортной деятельности предприятий за рубежом.

В данном случае целесообразно рассмотреть пример действующей модели Германии, а также провести сравнительный анализ организации деятельности торговых представителей не из числа государств Европейского союза, а, допустим, на примере США.

Германия

Экономика Германии занимает четвертое место в мировом рейтинге развитых экономик²⁰. Это стало возможным благодаря распространенности немецких компаний за пределами ФРГ [6]. Во многом это является результатом активной деятельности Объединенной торгово-промышленной палаты Германии (ДИHK, далее – ДИХК)²¹. В полномочия ДИХК, осуществляющей самостоятельную деятельность и не имеющей

¹⁵ Eurostat: International Trade in Goods for the EU – An Overview. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods_for_the_EU-an_overview

¹⁶ The Observatory of Economic Complexity: China (CHN) Exports, Imports, and Trade Partners. URL: <http://atlas.media.mit.edu/en/profile/country/chn>

¹⁷ Top U.S. Trade Partners Ranked by 2017 U.S. Total Export Value for Goods (in millions of U.S. dollars) / U.S. Department of Commerce, Census Bureau, Economic Indicators Division. URL: https://trade.gov/mas/ian/build/groups/public/@tg_ian/documents/webcontent/tg_ian_003364.pdf

¹⁸ The EU Explained: Trade: Further Benefits from Free Trade. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2016.

¹⁹ Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union, 2012.

²⁰ World Economic Forum: The World's Biggest Economies in 2018. URL: <https://weforum.org/agenda/2018/04/the-worlds-biggest-economies-in-2018>

²¹ Satzung Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V. in der Fassung vom 26. November 2015 / DIHK – Deutscher Industrie- und Handelskammertag e.V. Dr. Christian Groß DIHK, Herstellung typoplus, W. Siewert, Bonn.

статуса государственного учреждения, входит представление интересов федеративных земель и предпринимателей.

В соответствии с законодательством ФРГ внешнеторговые отношения являются компетенцией федеральных министерств экономики и иностранных дел²². Делегированного института торговых представительств Германии за рубежом как государственного учреждения фактически не существует, так как эту функцию передали на надгосударственный уровень торговых представителей Европейского союза. Вместо уполномоченного торгпредства, представляющего интересы страны, существует АНК (*Auslandshandelskammer*, далее – АХК) – германские внешнеторговые палаты²³. АХК – это зарубежные структурные подразделения ДИХК, учрежденные совместно с Федеральным министерством экономики и энергетики Германии.

Палаты АХК призваны поддерживать немецкие компании за рубежом и укреплять торговые отношения в стране пребывания. Контроль за деятельностью АХК был полностью возложен немецким правительством на ДИХК, определяющий стратегию развития внешнеторговых связей²⁴.

История возникновения ДИХК полностью раскрывает механизм функционирования существующей модели торгово-промышленных палат Германии и системы обеспечения торгово-экономических интересов немецких компаний за рубежом.

В тот момент, когда возникла необходимость в обеспечении своих торгово-экономических интересов, немецкие производители из разных федеративных земель выбрали путь

²² Gesetz zur vorläufigen Regelung des Rechts der Industrie- und Handelskammern / Ausfertigungsdatum: 18.12.1956, Zuletzt geändert durch Art. 254 V. 31.8.2015 I 1474.

²³ Außenwirtschaftsverordnung (AWV) / Zuletzt geändert durch, 2013–2016.

²⁴ Institutionen der Außenwirtschaftsförderung, Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft / Bundesministerium für Wirtschaft und Energie URL: <http://bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/Aussenwirtschaftsfoerderung/institutionen-der-aussenwirtschaftsfoerderung.html>

объединения в сообщество в пределах федеративных земель, то есть по территориальной принадлежности. Однако после усиления позиций немецкой экономики федеративные земли в меньшей степени стали конкурировать между собой. Это привело ко всеобщему объединению под началом единой торгово-промышленной палаты Германии²⁵.

На сегодняшний день ДИХК – это головная организация 90 территориальных торгово-промышленных палат Германии. Членами палат являются все немецкие предприятия, исключение составляют сельскохозяйственные и ремесленные компании и лица свободных профессий. По последним данным, количество членов ДИХК насчитывает более 3,5 млн предприятий²⁶.

В свою очередь, АХК как представители немецких компаний за рубежом имеют схожую с ДИХК организационную структуру торговых палат, а представительства учреждаются в форме некоммерческого юридического лица²⁷. АХК объединяют в себе представителей немецкой экономики, а также участников, добровольно получивших членство в палате²⁸. Для большей интеграции в экономику страны пребывания палаты создаются совместно с представителями страны пребывания на основании соглашения о сотрудничестве. Примером может послужить Соглашение о сотрудничестве от 18 марта 1992 г. российско-германской внешнеторговой палаты²⁹.

²⁵ Wer wir sind – Die IHK, DIHK, AHK. URL: <http://dihk.de/en/about/who-we-are>

²⁶ Den DIHK – Jahresbericht 2017 / Susanne Schraff, DIHK Berlin, DCM / Druckcenter Meckenheim 31.12.2017.

²⁷ Institutionen der Außenwirtschaftsförderung, Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft / Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. URL: <http://bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/Aussenwirtschaftsfoerderung/institutionen-der-aussenwirtschaftsfoerderung.html>

²⁸ Going International 2016 – Experiences and Perspectives of German Business abroad / Dr. Volker Treier, Dr. Ilja Nothnagel, Kevin Heidenreich, Lisa Steinbache, DIHK / Deutscher Industrie und Handelskammertag e.V, International Economic Policy 2193–620X.

²⁹ О развитии отношений с Германией по линии ТПП России / Торгово-промышленная палата Российской Федерации, Межпалатное сотрудничество. URL: http://tpprf.ru/ru/vneshnie-svyazy/bilateral_cooperation/countries/euro/germany/coop

Таким образом, с правовой точки зрения АХК не занимаются прямой коммерческой деятельностью (если только это не разрешено законодательством страны пребывания), не обладают дипломатическим иммунитетом и не являются уполномоченным представителем правительства Германии в стране пребывания. АХК имеет статус юридического лица с национальным правом страны пребывания.

Организационная структура АХК объединяет 140 представительств в 92 странах мира³⁰. Все они ведут свою деятельность в тесном взаимодействии с ДИХК. Основная деятельность АХК в соответствии с соглашениями о сотрудничестве направлена на поддержание и продвижение интересов немецких компаний за рубежом и зарубежных в Германии, оказание консультационных услуг, подготовку и поиск кадров, анализ экономики места пребывания, содействие прямым контактам предприятий и территориальных палат, совершенствование условий делового сотрудничества, информационный обмен, выставочно-ярмарочную деятельность, профессиональное образование, совместное проведение мероприятий (миссий, презентаций и рабочих встреч предпринимателей) и др.

Финансирование деятельности внешнеторговых палат Германии осуществляется за счет следующих ресурсов:

- взносов членов ВТП;
- прибыли, возможность получения которой прямо предусмотрена законодательством страны пребывания;
- добровольных поступлений от третьих лиц.

Особенностью деятельности внешнеторговых палат Германии является то, что они представляют интересы немецких компаний в стране пребывания наравне с интересами

³⁰ Institutionen der Außenwirtschaftsförderung, Auslandshandelskammern, Delegationen und Repräsentanzen der Deutschen Wirtschaft / Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. URL: <http://bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/Aussenwirtschaftsfoerderung/institutionen-der-aussenwirtschaftsfoerderung.html>

компаний страны пребывания на территории Германии.

Масштабность распространённости АХК и относительная самостоятельность деятельности представительств палат позволяют проанализировать эффективность модели на примере конкретных стран.

Одним из важнейших и весьма эффективно функционирующих представительств АХК является Торговая палата Германии в Китае (*Die Delegierten der Deutschen Wirtschaft in Beijing, Shanghai, Guangzhou, Hong Kong und Taipei*, далее – ТПГК), действующая с 1981 г. в Тайбэе³¹, в дальнейшем также открывшая офисы в Пекине, Шанхае, Гуанчжоу и Гонконге.

Исключительной чертой деятельности ТПГК является принцип региональной ориентации. Он позволяет охватить наиболее значимые сегменты экономики региона, подстроив под ее особенности деятельность палаты. Этим объясняется наличие структурных подразделений ТПГК в Северном, Южном, Юго-Восточном Китае, Пекине, Шанхае и Гуанджоу³².

ТПГК реализует свою деятельность исключительно за счет полученных средств, что свидетельствует о финансовой независимости и самодостаточности большинства представительств. Количество участников палаты в 2017 г. составило 2 371 организацию.

В 2017 г. общая сумма дохода составила 22,792 млн юаней (около 3 млн евро). Сумма весьма существенная, если учесть, что ТПГК не ведет коммерческой деятельности. Основными статьями дохода являются членские взносы, денежные средства,

³¹ Over 30 Years in Greater China. 150 Years of German International Business Support. ANK Newsletter & Magazines. URL: <http://china.ahk.de/about-us/press/single-view/artikel/150-years-of-german-international-business-support/?cHash=d2f7d4db39d86de88b639110542ee789>

³² 2017 Annual Report of German Chamber of Commerce in China (North China, Shanghai, South & Southwest). Communications Manager, Publisher German Chamber of Commerce in China. Shanghai, German Chamber of Commerce in China. Shanghai. URL: <http://china.ahk.de>

полученные при проведении мероприятий, официальные публикации и ежегодные спонсорские отчисления³³.

За 2017 г. ТПК было проведено 181 разноплановое мероприятие, из которых 65 – это бизнес-встречи, конференции, бизнес-миссии³⁴.

Для сравнения, на территории США АХК действует с 1978 г. и на сегодняшний день имеет семь основных отделений, также расположенных в экономических центрах регионов. Количество членов за 2018 г. составило более 2 500 компаний, проведено более 35 бизнес-встреч³⁵.

Стоимость членских взносов, а также критерии отбора формируются из объемов годового оборота претендента. Согласно Положению об уплате членских взносов Союза «Российско-германская внешнеторговая палата»³⁶ для предприятия с оборотом до 2 млн евро членский взнос составляет 1 225 евро. В зависимости от категории членства варьируется степень привилегированности организации и доступ к мероприятиям в рамках торговой платы.

Как можно было заметить, организация и проведение разноформатных встреч и иных мероприятий всегда было важным для деятельности АХК, о чем свидетельствует не только количество этих мероприятий, но и средства, выделенные на их проведение. Задачи таких встреч заключаются в презентации новых членов торговой палаты, налаживании торговых связей, организации выставок с продукцией, совместной проработкой перспективных направлений развития, проведении переговорных

процессов, отчете о достигнутых результатах, рассмотрении проблем экономических барьеров и др.

Финансовая самостоятельность и максимальная интеграция АХК в экономические, политические и социальные сферы дают существенные преференции и обеспечивают партнерскую заинтересованность со стороны бизнеса.

Исходя из целей деятельности АХК по развитию внешнеторговых связей, привлечению иностранных инвестиций в экономику Германии, снижения экономических барьеров для бизнеса и популяризации производимой немецкой промышленностью продукции за рубежом путем посреднической деятельности, актуальная модель обеспечения торгово-экономических интересов оправдывает себя и может быть оценена как успешная.

Соединенные Штаты Америки

В США обязательства по обеспечению своих торговых интересов за рубежом возложены на представительство Министерства торговли США (*US Commercial Service*, далее – ПМТ)³⁷, которое, в свою очередь, является структурным подразделением Департамента коммерции управления внешней торговли Министерства торговли США (*US Department of Commerce's International Trade Administration*). Защита и продвижение интересов американских предпринимателей за рубежом входит в компетенцию Американских торговых палат Торговой федерации США (далее – AmCham).

Согласно отчету ПМТ за 2016 г., на момент официального опубликования в мире действовали 77 представительств³⁸. На территории иностранного государства ПМТ входит в состав посольств и консульств США и имеет статус дипломатического

³³ 2017 Annual Report of German Chamber of Commerce in China. P. 11.

³⁴ Там же.

³⁵ German-American Trade Q1, 2018. URL: http://ahk-usa.com/fileadmin/ahk_gaccny/Communications/Publications/GAT/2018/GA_Trade_Q1_interactive.pdf

³⁶ Положение об уплате членских взносов Союза «Российско-германская внешнеторговая палата»: утв. решением внеочередного Собрания членов Союза «Российско-германская внешнеторговая палата» от 21.03.2018.

³⁷ Hoch Act of Congress, 44 Stat. 1394 (March 3, 1927, Foreign and Domestic Commerce Act of 1927).

³⁸ Helping U.S. Businesses Increase Global Sales to Support Local Jobs National Export Strategy 2016. URL: <https://trade.gov/publications/abstracts/national-export-strategy-2016.asp>

представительства с присущим иммунитетом. Руководитель представительства имеет статус дипломата и находится в подчинении посла США. Деятельность ПМТ регулируется решениями Министерства торговли США и обеспечивается за счет средств, выделяемых из федерального бюджета.

Особый интерес вызывает экономическая отдача от деятельности ПМТ. Так, согласно последнему опубликованному годовому отчету за 2016 г., при непосредственном участии ПМТ оборот экспорта достиг 55 млрд долл. США.

В период с 2010 по 2016 г. при участии ПМТ во внешнеторговых миссиях участвовало 3 899 компаний, оказана поддержка 27 198 компаниям из США на торговых выставках, а также было привлечено более 98 тыс. иностранных покупателей на рынок США.

При наличии дипломатического статуса и права действовать от имени государства возникает возможность влиять на те или иные процессы в стране пребывания³⁹. Наглядное доказательство данному утверждению приведено в статистике отчета ПМТ за 2016 г. Согласно отчету Центра защиты экспортных интересов при ПМТ, было скоординировано и сопровождено 389 побед в международных разбирательствах на сумму 239,5 млрд долл. США. При этом с 2010 по 2015 гг. количество выигрышей выросло с 18,7 млрд в 2010 г. до 47,1 млрд долл. США в 2014 г.⁴⁰

Таким образом, анализ деятельности ПМТ подтверждает исключительное преимущество практики взаимного дипломатического воздействия на государственном уровне, в особенности при международных разбирательствах.

Ориентированность сотрудников представительства на экономическую дипломатию является прямым следствием разделения компетенции по принципу приоритетности согласно двухуровневой модели организации

деятельности торговых представителей, что не исключает прямого и активного взаимодействия Американских торговых палат за рубежом (далее – Палата) с ПМТ, как и всего блока загранпредставительств на местах.

Загранпредставителями бизнеса США являются аффилированные подразделения Торговой федерации США, созданной еще в 1911 г. [7], Торговая палата США – это крупнейшая в мире торговая федерация, представляющая интересы более 3 млн предприятий всех размеров, секторов и регионов, а также государственных и местных палат, отраслевых ассоциаций⁴¹.

В 1947 г. Торговая палата США начала активную экспансию на международном рынке, создав сеть палат за рубежом (*AmCham*). С тех пор палаты продвигают интересы американских компаний во всем мире.

Международная сеть представительств Торговой палаты США включает в себя более 117 подразделений в 103 странах. Двусторонние деловые советы палат работают над развитием торговых отношений между Соединенными Штатами Америки и основными рынками других стран, включая Бразилию, Россию, Египет, Индию, Китай, Японию, Корею, Пакистан, Южную Африку, Турцию и т.д.⁴²

Кроме поддержки экспорта и продвижения интересов американских компаний палаты занимаются активной лоббистской деятельностью в целях развития свободных рынков, применяя схожий для всех современных торговых представителей инструментарий. Так, Комитет по международной политике Торговой палаты США разрабатывает рекомендации в отношении международной торговли и инвестиций, которые в дальнейшем совместно с представительствами Министерства торговли США продвигаются в регионе пребывания.

³⁹ Хайнц Х.Г.П. США: факторы стабильности политической системы. М.: ИМЭМО РАН, 2004. 20 с.

⁴⁰ 2016 National Export Strategy. Helping U.S. Businesses Increase Global Sales to Support Local Jobs. P. 15.

⁴¹ The Story of How the U.S. Chamber Got Its Start, Gave Voice to the Business Community, and Propelled America Forward. History. URL: <https://uschamber.com/about/about-the-us-chamber>

⁴² 2018 Analysis of Workers' Compensation Laws. URL: <https://publications.uschamber.com/UserEditFormFilling.aspx>

В качестве примера практики деятельности представительств Торговой федерации США стоит обратить внимание на итоговые показатели годовой работы одного из старейших зарубежных подразделений, действующего в Аргентине с 1919 г.

Американская торговая палата в Аргентине является частной некоммерческой организацией, не преследующей целей получения прибыли. Членами палаты являются 620 компаний, из которых 45,5% – американские компании, 44,6% – компании из других стран, 9,8% – представители американских компаний и брендов. Стоит отметить, что более 55% компаний являются представителями средних и крупных организаций с оборотом от 70 млн песо⁴⁵. Члены Палаты формируют 19% ВВП Аргентины и 23% экспорта, что указывает на существенную роль Палаты в экономике Аргентины и ее значимость для представителей бизнеса как из США, так и из Аргентины.

Анализ двухуровневой модели организации деятельности торговых представителей выявил ряд особенностей, присущих каждой из стран, но очевидно, что торговые представители во многом используют идентичный путь реализации своей основной миссии. Важным фактором, присущим изученным моделям, является объединение представителей бизнеса, а также профорентация на развитие систем поддержки и поощрений частного сектора со стороны государств без явного политического подтекста. Это обеспечивает заинтересованность деловых кругов и дает возможность торговым представительством опираться не только на поддержку государства, но и на частный сектор.

Существенным преимуществом в международной коммерческой деятельности института торговых представителей является наличие номинального куратора всего блока торговых представительств в конкретной стране, как, например, представительства Министерства торговли США, которые не наделены возможностью прямого вмешательства в операционную деятельность Американских торговых палат Торговой федерации США, но при этом контролируют единообразие в толковании государственной политики и стратегии по развитию международных торговых связей.

Кроме того, целесообразность такой иерархической структуры продиктована возможностью оказания оперативной дипломатической поддержки от имени государств в случае необходимости.

Заключение

Таким образом, представляется разумным, следуя примеру Германии и США, продолжить дальнейшее развитие института торговых представительств России по модели разделения полномочий по принципу приоритетности. При этом закрепить за торгпредствами функцию представителя государства и куратора государственной политики и стратегии по развитию международных торговых связей, но без возможности прямого вмешательства в операционную деятельность различных казенных учреждений, представляющих интересы частного сектора. Целесообразность такого подхода обосновывается возможностью оказания авторитетной поддержки, географической распространенностью (в 53 странах мира), а также благодаря наличию богатой исторической практики.

⁴⁵ AmCham Argentina Report 2017. URL: <https://amcham.com.ar/docs/AmCham%20-%20About%20us%202017.pdf>

Список литературы

1. *Щебарова Н.Н.* Торговые конфликты и мировой опыт их урегулирования // Проблемы современной экономики. 2003. № 3-4. С. 83–87.
2. *Райнерт Э.С.* Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / под ред. В. Автономова. М.: Изд-во ГУ ВШЭ, 2011. 384 с.
3. *Dormois J.-P., Foreman-Peck J., Lains P.* Classical Trade Protectionism, 1815–1914. Introduction. London, Routledge, 2006, pp. 1–9.
4. *Кузнецова Г., Цедилин Л.* Стимулирование несырьевого экспорта: международный опыт и российская практика // Мировая экономика и международные отношения. 2018. Т. 62. № 5. С. 72–79.
5. *Ершов Д.С.* О концепции формирования нового облика торговых представительств РФ // Государственный аудит. Право. Экономика. 2015. № 1. С. 74–80.
6. *Никулина О.В., Чефтелова Н.Г.* Оценка эффективности деятельности Российских и Немецких компании в сфере внешнеторгового сотрудничества // Экономика устойчивого развития. 2016. № 3. С. 320–326.
7. *Burner D., Bernhard V., Kutler S.I.* Firsthand America: A History of the United States. Vol. 1. Wiley-Blackwell, 1992, 656 p.

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

GOVERNMENTAL MODELS TO SUPPORT EXPORT AT THE INTERNATIONAL LEVEL

Georgii V. SIMONYAN

Russian Academy of National Economy and Public Administration (RANEPA), Moscow, Russian Federation
simonyan-gv@ranepa.ru
<https://orcid.org/0000-0002-9258-0457>

Article history:

Received 23 October 2018
Received in revised form
16 November 2018
Accepted 5 December 2018
Available online
16 January 2019

JEL classification: F13, H87,
O19

Keywords: government
support, model, trade
commissioner, export

Abstract

Subject The article analyzes the efficiency of legal and business models of national foreign trade through trade commissioners.

Objectives The article presents my own interpretation of the improvement of commercial and intergovernmental trade and economic cooperation by prioritizing mandates in two levels.

Methods The research applies regulatory and comprehensive approaches to studying methods and models the State uses to support export. I also involve general research and special methods, such as retrospective, systems, functional-structural analysis, observation, classification, instrumental techniques for grouping, sampling, comparison and generalization, evolutionary and dynamic analysis.

Results I review the Trade for All strategy, which guides the trade and economic cooperation of trade commissioners in the European Union with foreign partners. Illustrating the case of Germany, USA and Russia, I also examine and compare the current model of governmental institutions and other centers supporting export and investment abroad by the priority principle. The article provides a detailed account of the way trade institutions of different countries operate. Having analyzed their business and legal structure, financial statements, design, scope of authority and independence, I identified their similarities, difference and efficiency.

Conclusions and Relevance Export will be effectively supported by the State if the State further promotes the institution of trade commissioners following the prioritized segregation of authority. Trade missions of the Russian Federation should be mandated to represent the government and coordinate governmental policy and strategy for developing international trade ties, however, without intervening directly into operations of various public authorities representing the private sector.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2018

Please cite this article as: Simonyan G.V. Governmental Models to Support Export at the International Level. *National Interests: Priorities and Security*, 2019, vol. 15, iss. 1, pp. 111–123.
<https://doi.org/10.24891/ni.15.1.111>

References

1. Shchebarova N.N. [Trade conflicts and the world experience in their settlement]. *Problemy sovremennoi ekonomiki = Problems of Modern Economics*, 2003, no. 3-4, pp. 83–87. (In Russ.)
2. Rainert E.S. *Kak bogatye strany stali bogatymi, i pochemu bednye strany ostayutsya bednymi* [How Rich Countries Got Rich... and Why Poor Countries Stay Poor]. Moscow, Higher School of Economics Publ., 2011, 384 p.
3. Dormois J.-P., Foreman-Peck J., Lains P. *Classical Trade Protectionism, 1815–1914. Introduction*. London, Routledge, 2006, pp. 1–9.
4. Kuznetsova G., Tsedilin L. [Non-primary export promotion: International experience a Russian practice]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya = World Economy and International Relations*, 2018, vol. 62, no. 5, pp. 72–79. (In Russ.)

5. Ershov D.S. [About the concept of formation of new image of the trade missions of the Russian Federation]. *Gosudarstvennyi audit. Pravo. Ekonomika = State Audit. Law. Economics*, 2015, no. 1, pp. 74–80. (In Russ.)
6. Nikulina O.V., Cheftelova N.G. [Efficiency evaluation of activities of the Russian and German companies in the sphere of the foreign trade cooperation]. *Ekonomika ustoichivogo razvitiya = Economics of Sustainable Development*, 2016, no. 3, pp. 320–326. (In Russ.)
7. Burner D., Bernhard V., Kutler S.I. *Firsthand America: A History of the United States*. Vol. 1. Wiley-Blackwell, 1992, 656 p.

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.