

# Сценарий экспортно ориентированной стратегии

Scenario of an Export-oriented Strategy

Осипов Владимир Сергеевич,

доктор экономических наук, профессор,  
заведующий кафедрой мировой экономики  
и управления внешнеэкономической  
деятельностью, МГУ имени М. В. Ломоносова

Osipov Vladimir S.,

Doctor of Economic Sciences, Professor,  
Head of the Department of Global Economy  
and Foreign Economic Activity Administration,  
Lomonosov Moscow State University

vs.ossipov@spa.msu.ru

Author ID 401545

*У государства не так много вариантов для экономического развития: это либо стратегия обеспечения внутреннего спроса, либо экспортно ориентированная стратегия. Разумеется, они обе используются в экономических планах, но доля их участия сильно варьируется от страны к стране, ведь где-то сложились условия для развития экспорта, а где-то внутренний спрос является двигателем экономического роста, а экспорт незначителен. Целью настоящей статьи стала попытка детального анализа экспортно ориентированной стратегии, ее инструментов и условий реализации. В результате исследования был выверен необходимый и достаточный инструментарий обеспечения экономического роста при использовании экспортно ориентированной стратегии.*

**Ключевые слова:** экспортно ориентированная стратегия, экономическая политика, международная финансовая система, валютное регулирование, институциональная политика.

*Generally speaking, the state does not have many options for economic development, either a strategy of ensuring domestic demand or an export-oriented strategy. Of course, they are both used in economic plans, but their share varies greatly from country to country, because somewhere conditions have developed for the development of exports, and somewhere domestic demand is the engine of economic growth, and exports are insignificant. The purpose of this article was an attempt to analyze in detail the export-oriented strategy, its instruments and conditions for implementation. As a result of the study, the necessary and sufficient tools for ensuring economic growth using an export-oriented strategy were verified.*

**Keywords:** export-oriented strategy, economic policy, international financial system, currency regulation, institutional policy.

Экспортно ориентированная стратегия – это экономическая политика, направленная на стимулирование производства товаров и услуг для внешних рынков. Она применяется в тех случаях, когда внутренняя экономика недостаточно велика для полного поглощения всей произведенной продукции. Таким образом, производство в воспроизводственном процессе должно быть по объему больше, чем потребление,

а излишек товаров должен быть направлен в другие страны. Размер экономики с точки зрения объемов потребления может быть оценен как численностью потребителей, так и их доходом, хотя слишком большая численность населения даже при малых доходах способна дать определенную емкость для сбыта производимых товаров.

Применение экспортно ориентированной стратегии в разных странах и анализ их

опыта (Южная Корея, Япония, Китайская Народная Республика, Республика Индия, Социалистическая Республика Вьетнам и некоторые другие) позволили нам выявить характеристические черты такой стратегии. Компании такой страны обычно ориентированы на производство продукции для мирового рынка в большей степени, чем для местного. Причинами тут выступают как технологии или значительные ресурсы, так и дешевая рабочая сила. В последнем случае правительство осуществляет привлечение прямых иностранных инвестиций для организации так называемых отверточных производств, где осуществляется крупноузловая сборка товаров, имеющих иностранное происхождение. В этом случае оценивают локализацию производства, и на начальных этапах реализации экспортно ориентированной стратегии локализация крайне низкая. По мере роста доходов населения, работающего на таких производствах, постепенно локализация увеличивается, в том числе с усиливающимся давлением правительства такой страны на инвестора, так как правительство заинтересовано в том, чтобы инвесторы расширяли свою экономическую активность и увеличивали свое присутствие за счет размещения все более и более мелких узлов сборки, а также производства деталей для будущей сборки. Важно указать, что не только дешевая рабочая сила может быть основанием для принятия и реализации экспортно ориентированной стратегии, так как труд не единственный основной фактор производства. Не следует забывать о факторе производства «земля», предоставляющем большие возможности для добычи полезных ископаемых и выращивания сельскохозяйственной продукции, которые также могут стать «естественными» экспортными товарами (это характерно для нефте- и газодобывающих держав, например для Королевства

Саудовская Аравия, Исламской Республики Иран, Объединенных Арабских Эмиратов, Боливарианской Республики Венесуэла и т. д., в том числе и для Российской Федерации в части как нефтегазовых ресурсов, так и сельскохозяйственных продуктов).

Правительство также способствует заключению как можно большего количества торговых соглашений, чтобы продвигать собранные на своей территории товары в другие страны. Представители правительства проводят переговоры и заключают торговые соглашения с другими странами для облегчения доступа на их рынки, в которых в том числе предусматривается как снижение таможенных пошлин, так и устранение торговых барьеров. Создание зон свободной торговли также способствует расширению экспорта, а вступление в наднациональные торговые организации (например, в ВТО) – многократному расширению возможностей для экспорта. Здесь важно указать, что вступление в наднациональные торговые организации, а также заключение торговых соглашений, соглашений о зонах свободной торговли, о таможенном союзе и т. д. представляет большой интерес как раз для тех стран, которые в большей степени придерживаются экспортно ориентированной стратегии. Как следствие расширения производства, возникает острая потребность в развитии логистики, промышленной и транспортной инфраструктуры. Доставка собранных товаров не должна быть причиной задержек экспорта, поэтому строительству железных дорог, автомобильных дорог, аэропортов, морских и речных путей, грузовых портов, трубопроводной инфраструктуры уделяется столь большое внимание. Например, для Российской Федерации в условиях беспрецедентных экономических санкций важно обеспечить развитие как Северного морского пути, так и транспорт-

ного коридора «Север – Юг». Следует обратить внимание на то, как интенсивно идут переговоры о строительстве инфраструктурных объектов и развитии транспортных проектов в глокализованном мире.

Еще одним важным элементом экспортно ориентированной стратегии выступает валютное регулирование, так как следует обеспечить стабильность валютных курсов и контроль за потоками капитала для поддержания конкурентоспособности экспортируемых товаров. Здесь у правительства возникает опасность противоречий между бюджетно-налоговой и денежно-кредитной политиками, так как за реализацию последней может отвечать центральный банк, который в первую очередь заинтересован в стабильности курса национальной валюты или, при наличии, в обеспечении таргета по инфляции. Если правительство реализует политику импортозамещения, особенно в неблагоприятных геополитических условиях (например, санкционное давление на Российскую Федерацию), то сбалансированность, согласованность денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политик особенно важна. Здесь же важным ограничителем выступает санкционное давление в части проведения международных финансовых операций [1]. Санкции, наложенные на Исламскую Республику Иран или Российскую Федерацию, исключают проведение сообщений о финансовых операциях, в частности в системе SWIFT, что ограничивает возможности международной торговли [2]. Важной вехой в преодолении таких ограничений выступил совместный доклад в группе БРИКС Министерства финансов Российской Федерации, Банка России и группы экспертов «Совершенствование международной валютной и финансовой системы» [3], где на основе рыночных фундаментальных законов доказывалась необходимость совершенствования системы

международных расчетов. Так, в докладе доказана ограничивающая конкуренцию роль недружественных стран в установлении такого мирового финансового механизма, который противоречит интересам стран Глобального Юга и несправедливо распределяет добавленную стоимость в мире. Устранение таких неконкурентных или антиконкурентных барьеров способно придать новый импульс мировой торговле и сформировать тренд мирового экономического развития. Этот вопрос касается не только платежных систем, но и депозитарной деятельности при проведении инвестиционных сделок, где участие недружественных стран оказывается непреодолимым даже при проведении сделок между соседними странами за океаном. Это совершенно несправедливо и экономически невыгодно, поэтому следует предпринять все усилия для установления института взаимных расчетов и депозитарной деятельности для расширения инвестиций параллельного по отношению к сложившемуся неконкурентному, неэффективному, навязываемому механизму, поддерживаемому корыстными интересами западных стран. Решение этой проблемы открывает широкие возможности для использования валютного регулирования как механизма реализации экспортно ориентированной стратегии развития.

Маркетинг и продвижение необходимы при реализации стратегии экспортно ориентированного развития, так как покупатели за рубежом должны узнать о существовании товара, его потребительских свойствах и способности удовлетворить определенные потребности потребителей. Зарубежные покупатели должны узнать о товаре, который планируется экспортировать. Если это сырьевые товары или продовольствие, то в силу их места в производственной цепочке о них следует узнать только заинтересованным переработчикам, но если дело касается

предметов потребления, конечных товаров и услуг, то здесь необходима маркетинговая стратегия, включающая не только рекламу, но и проведение различных выставок, дегустаций, ярмарок и т. д. Важное значение следует придавать продвижению национальных брендов, а также уже ставшего обязательным «Made in ...» для продвижения образа страны происхождения товара. Если коммерческие производители товара самостоятельно, с использованием коммерческой рекламы, достаточно успешно могут справиться с продвижением своих брендов, то бренд «Made in ...» – это в большей мере задача государства, это его зона ответственности, даже если продвижение осуществляется на принципах государственно-частного партнерства [4]. В зависимости от размера страны могут быть востребованы региональные бренды, чье продвижение может помочь, например, народным промыслам или специфическим продуктам. Их продвижение через центр будет затруднительно, поэтому стимулировать следует и региональные бренды при их потенциальном успехе в продвижении национального бренда и продуктовых брендов.

Для проведения сделок международной торговли следует уделить большое внимание подготовке специалистов в этой сфере. Если ранее знание иностранного языка способствовало быстрому вовлечению таких специалистов в сферу переговоров с иностранными партнерами, то теперь новые технологии (например, онлайн-перевода, в том числе даже синхронного) постепенно снимают эту задачу. Да, пока качество перевода не слишком высоко, но приемлемо для переговоров. Однако сохраняется потребность в специалистах, способных структурировать сделки международной торговли, в том числе осуществлять финансовое структурирование сделок с учетом всех ограничений. Понимание деловой

культуры страны-партнера довольно значимый фактор в переговорном процессе. Непонимание, незнание культурных традиций и кодов может привести к непоправимым последствиям, когда уже даже выгода не сможет «воскресить» сделку, поэтому при подготовке специалистов в сфере внешнеэкономической деятельности следует особое внимание уделять именно исследованиям деловой культуры.

Институциональная поддержка стратегии экспортно ориентированного развития совершенно необходима, так как благоприятные правила ведения внешнеторговых сделок должны быть удобными для участников. Причем под удобством тут понимается не столько размер пошлин или иных обязательных платежей, сколько прозрачность правил проведения сделок с точки зрения закона. Запутанные, противоречивые, взаимоисключающие нормы таможенного и иного законодательства только отпугнут участников внешнеэкономической деятельности от проведения сделок с такой страной [5, 6]. Упрощение, ускорение и цифровизация процедур есть важное направление государственной политики в области использования экспортно ориентированной стратегии.

Важно отметить, что особую роль в реализации экспортно ориентированной стратегии играют специальные налоговые режимы в территориально локализованных точках роста, таких как территории опережающего социально-экономического развития, кластеры, особые экономические зоны, технико-внедренческие зоны [7], инновационно-промышленные парки, свободные экономические зоны и т. д. Они формируют внутреннее конкурентное поле для производителей товаров и услуг [8], когда отдельные виды экономической деятельности нуждаются в стимулировании. За счет более конкурентных условий в таких территориально локализованных точках роста скорее

развивается деловая активность, инновации, производство, а также формируются компетенции для конкуренции на внешнем рынке. Особо важно чертой кластеров, в частности, выступают хозяйственные связи соседствующих предприятий, когда они совместными усилиями формируют конечный продукт, – здесь не только сокращаются логистические издержки, но и снижаются транзакционные издержки, так как «соседствующим» предприятиям легче выйти на доверительный уровень отношений, скорее договориться и быстрее выйти на сделку. Такой дух сотрудничества повышает эффективность деятельности и формирует устойчивые коллаборации предприятий [9], действующих на принципах кооперации [10]. Институциональная поддержка экспортеров со стороны государства также выражается в создании сети государственных учреждений, в том числе за рубежом (торговые дома, например), и организаций, отвечающих за поддержку экспорта, включая торговые представительства за рубежом и консультационные центры. Эта важная часть экспортно ориентированной стратегии, так как, во-первых, сами экспортеры не оказываются «брошенными на произвол судьбы», а во-вторых, такие учреждения свидетельствуют о серьезности намерений и государственной поддержке этой деятельности. В некоторой степени это гарантия долгосрочности и серьезности намерений экспортеров. Конечно, консультационная поддержка здесь также не будет лишней, так как особенности местного законодательства и культурные традиции должны быть неукоснительно соблюдены ради всеобщего блага.

Еще одним видом институциональной поддержки следует указать формирование системы субсидий и налоговых льгот тем компаниям, которые занимаются экспортом, а также участвуют в продвижении национальных и региональных брендов на

международных рынках. Это важно даже не столько с точки зрения увеличения прибыли (обычно это не очень значительные затраты или потери для бюджета), сколько с точки зрения акцентирования на том факте, что экспортеры реализуют государственную экспортно ориентированную стратегию.

Отсюда следует еще один важный институт, способствующий продвижению экспортно ориентированной стратегии, – институт инноваций. Выходить с продуктом на высококонкурентный рынок довольно затруднительно и затратно, а вот предложение на рынке уникального товара или услуги значительно легче с точки зрения продвижения. Отсюда важная составляющая стратегии – поддержка инноваций, ликвидация бюрократических барьеров для регистрации изобретений, радикальное сокращение пошлин за регистрацию изобретений. К сожалению, в Российской Федерации принято решение о повышении таких пошлин<sup>1</sup>, что не будет способствовать развитию инноваций. Конечно же, для выхода на внешний рынок следует использовать при производстве самые высокие требования международных стандартов, так как только в этом случае можно ожидать сравнительно быстрых разрешений на выход на местные рынки от национальных властей.

Наконец, следует развивать финансовые рынки. Мы говорили о важности валютного регулирования и необходимости преодоления антиконкурентного действия нынешнего механизма международного финансового рынка, но следует обратить внимание и на внутренний финансовый рынок. Здесь важны не только банки и проникновение их услуг в реальный сектор экономики для быстрых платежей между экономическими акторами, но и развитие рынка страхования, а именно страхования ответственности. Дело в том, что бурное развитие реального

<sup>1</sup> URL: <https://puiic.pf/about/press/povyshenie-poshlin-za-registraciyu-intellektualnyh-prav>.

сектора экономики сопровождается столь же быстрым количеством нарушений требований и норм законодательства, отсюда возникает необходимость обеспечить контроль за соблюдением требований. Однако государство со всем своим аппаратом не способно проконтролировать все виды экономической деятельности и всех экономических акторов. Максимум чего можно добиться усилением государственного контроля за соблюдением требований – это рост коррупции. В этом случае самымординарным и в то же время проверенным средством выступает развитие рынка страхования ответственности экономических акторов, где контроль за их деятельностью фактически будет передан страховым компаниям, которые будут совершенно не заинтересованы в коррупционных сделках,

так как в страховом случае размеры выплат будут значительно превышать страховые премии. Здесь показателен пример чрезвычайных ситуаций с автозаправочными станциями в Республике Дагестан и Чеченской Республике, где контроль за этим видом экономической деятельности был явно слабее, чем на остальной территории Российской Федерации, хотя правила эксплуатации автозаправочных станций одинаковы для всей страны.

Конечно, это не исчерпывающий инструментарий стратегии экспортно ориентированного развития и могут быть предложены разнообразные дополнения, но в совокупности, по нашему мнению, этот инструментарий представляет собой необходимый и достаточный минимум для обеспечения высоких темпов экономического роста.

#### Литература:

1. Паюхина, Л. С. Эффективность санкционного регулирования в международной экономической политике / Л. С. Паюхина, И. Н. Ленков // Управление риском. 2023. № 2 (106). С. 3–7.
2. Ленков, И. Н. Трансграничные платежи в условиях санкций / И. Н. Ленков, И. А. Голубцов, В. В. Ожогин // Финансы, деньги, инвестиции. 2022. № 2 (82). С. 30–34.
3. Improvement of the international monetary and financial system [Электронный ресурс]. URL: [https://minfin.gov.ru/common/upload/press\\_center/2024/10/BRICS\\_Research\\_on\\_IMFS\\_20241008.pdf](https://minfin.gov.ru/common/upload/press_center/2024/10/BRICS_Research_on_IMFS_20241008.pdf).
4. Зельднер, А. Г. Государственно-частное партнерство – мейнстрим современного этапа российской экономики / А. Г. Зельднер // Мир перемен. 2014. № 1. С. 140–143.
5. Сенотрусова, С. В. Проблемы таможенного контроля вывоза лесоматериалов / С. В. Сенотрусова // Устойчивое лесопользование. 2011. № 2 (27). С. 30–35.
6. Сенотрусова, С. В. Параллельный импорт и другие экономические меры как ответ на санкции в отношении российского импорта / С. В. Сенотрусова, Я. В. Сибирякова // Государственное управление. Электронный вестник. 2023. № 96. С. 64–73.
7. Зельднер, А. Г. Институты и механизмы функционирования технико-внедренческих зон / А. Г. Зельднер, И. И. Смотрицкая // Экономические науки. 2010. № 71. С. 33–38.
8. Осипов, В. С. Приложение теории игр к исследованию конкурентного взаимодействия / В. С. Осипов // Наука и бизнес: пути развития. 2013. № 11 (29). С. 100–102.
9. Осипов, В. С. Основания теории предпринимательской коллаборации / В. С. Осипов, И. Н. Ленков // Современная конкуренция. 2023. Том 17. № 6 (96). С. 49–60.
10. Осипов, В. С. Колесо кооперации как новый инструмент стратегического управления фирмой / В. С. Осипов // Вопросы экономики и права. 2013. № 62. С. 57–60.