

Малкина Мария Алексеевна,

магистрант,

Школа управления и междисциплинарных исследований,

Институт экономики и управления,

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

г. Екатеринбург, Российская Федерация

ОПЫТ ПРИМЕНЕНИЯ МЕР И ИНСТРУМЕНТОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА РЕСПУБЛИКОЙ КОРЕЯ

Аннотация:

Данная научная статья исследует опыт применения мер и инструментов государственного стимулирования и поддержки экспорта Республикой Корея. В статье рассматриваются ключевые аспекты корейской экспортной политики, включая меры поддержки, финансовые инструменты и международное сотрудничество. Также анализируется актуальность изучения опыта Кореи для России и российской практики.

Ключевые слова:

экспорт, государственное стимулирование, внешняя торговля, Республика Корея, малые и средние предприятия.

В условиях глобализации и усиления конкуренции на международных рынках, разработка эффективных мер и инструментов государственного стимулирования и поддержки экспорта становится важной задачей для многих стран, включая Россию. Опыт Республики Корея (далее – РК), которая достигла значительных успехов в области экспорта и стала одной из ведущих экономик мира, представляет интерес для изучения и адаптации в российских условиях.

На текущий момент система поддержки экспорта в РК охватывает как нефинансовые, так и финансовые инструменты поддержки. Меры финансовой поддержки экспорта в Республике Корея можно разделить на три основных направления:

- финансирование НИОКР в сфере высоких технологий;
- реализация государственной программы «зеленого» роста для развития экспортно-ориентированных отраслей экономики;
- страхование экспорта.

Основным институтом поддержки экспорта в РК является экспортно-импортный банк Республики Корея известный как Эксимбанк (англ. Korea Eximbank, KEXIM), который кредитует экспортные сделки, в особенности сделки, связанные с поставками оборудования или машин. Эксимбанк заимствует средства у Корейского банка развития, Банка Кореи, Корейского банка по сделкам с иностранной валютой, а также у международных и иностранных финансовых организаций для создания единого фонда для кредитования [1]. Эксимбанк Кореи предоставляет несколько видов кредитов:

- кредиты на упрощение экспортных процедур, которые предоставляются как отечественным, так и зарубежным предприятиям, которые вносят вклад в экспортные транзакции;
- кредиты на стимулирование экспорта для поддержки корейских компаний, планирующих осуществление ВЭД или расширение мощностей для увеличения экспорта;
- межбанковские экспортные кредиты, которые выделяются зарубежным банкам, кредитующим импортеров корейских товаров и услуг для обеспечения финансирования их платежей корейским экспортерам;
- кредиты на определенные экспортные проекты, позволяющие обеспечить предприятие оборотным капиталом для реализации своих экспортных контрактов и иных обязательств;
- кредиты на рост экспорта для расширения экспортной деятельности фирмы.

Корейская корпорация экспортного страхования (K-SURE) осуществляет экспортное страхование для покрытия потенциальных убытков корейских предприятий, осуществляющих экспортную деятельность промышленных товаров, на которые могут быть предоставлены ссуды Эксимбанком. Средства корпорации формируются за счет госбюджета страны и других источников финансовых институтов РК. Наличие кредитного лимита K-SURE у предприятия позволит получить отсрочку платежа у корейского поставщика на срок от 90 до 180 дней, причем средняя стоимость страховки варьируется от 0,7% до 1,2% от инвойса на 90 дней [2].

Еще одним важным институтом поддержки экспорта в РК является Корейское агентство содействия торговле и инвестициям (КОТРА) (англ. Korea Trade-Investment Promotion Agency), основными целями которого являются создание и развитие новых рынков, укрепление инвестиционных и торговых связей, расширение инфраструктуры поддержки малых и средних предприятий и др. КОТРА предлагает компаниям различные

формы и инструменты поддержки в зависимости от положения компании и этапа развития. К инструментам и мерам поддержки данного агентства относят консалтинговые услуги, продвижение компании за рубежом, участие в ярмарках и выставках, помощь в развитии каналов и сетей поставок, привлечение международных экспертов и обучение специалистов, а также помощь в создании филиалов за рубежом и маркетинговом исследовании рынка [3].

На текущий момент Корейское агентство содействия торговле и инвестициям функционирует как на территории Южной Кореи, так и в других странах, существует около 130 центров, работающих в 83 странах мира, включая Россию, благодаря чему оно может реализовывать активную политику продвижения национального экспорта на зарубежных рынках [1]. Например, региональное представительство КОТРА МОСКВА оказывает российским компаниям бесплатную помощь в поиске делового партнера (только малым предприятиям) через систему BUY KOREA, в целях содействия развитию торговых отношений между странами. Проект информационно-поисковой системы BUY KOREA был создан Министерством торговли Республики Корея. Отличительной особенностью является то, что КОТРА помогает в установлении деловых отношений только с компаниями среднего и малого бизнеса Кореи, что позволяет корейским компаниям, желающим экспортировать свои товары, быстрее и проще находить заинтересованных партнеров.

Для корейской экономики, как и для практически любой другой, большое значение имеет поддержка малых и средних предприятий (далее – МСП) и зарубежная экспансия МСП, поскольку это способствует занятости населения, росту бизнеса и увеличению экспорта. Поэтому министерство малого и среднего бизнеса и стартапов (англ. Ministry of SMEs and Startups, MSS) предоставляет разнообразные программы поддержки, адаптированные к экспортным возможностям МСП. Так, «Программа экспортных ваучеров» позволяет МСП, отобранным в результате глобальной оценки возможностей, выбирать виды и поставщиков услуг по поддержке экспорта. Эта программа предоставляет пакеты поддержки, которые охватывают все этапы экспорта и глобальной экспансии, такие как разработка бренда и дизайна, получение зарубежных сертификатов, обучение международной торговле, исследования зарубежных рынков, посещение выставок и др. [4].

Рассмотрим некоторые из реализуемых сейчас программ, направленных на поддержку и стимулирование экспорта, и создание благоприятных условий для ВЭД (таблица 1).

Таблица 1 – Программы стимулирования и поддержки экспорта МСП, реализуемые в Республике Корея [1,4]

Название программы	Институт	Краткое описание программы
Global Market Developer (GMD)	MSS	Цель: освоение зарубежных рынков Программа поддерживает весь процесс выхода компании на внешний рынок (от консультаций для производства рекламных материалов) Ключевую роль играет опытная компания-экспортёр, специализирующаяся на оказании помощи МСП и венчурным компаниям. Она интегрирует и поддерживает весь процесс экспорта, анализируя перспективные каналы сбыта, таможенное оформление, доставку и управление после продажи за рубеж.
Certified Trading Company	KOTRA, K-SURE, MOTIE, KITA	Цель: Поддержка экспортной деятельности МСП с помощью опытных и сертифицированных компаний. Ключевую роль играет сертифицированная торговая компания, выполняющая функцию «торгового дома» для малых и средних предприятий, которая имеет возможность использовать государственные льготы.
Глобальное партнерство	KOTRA	Цель: стимулирование участия компаний в глобальных цепочках поставок за счет предоставления доступа МСП к каналам поставок ведущих мировых производителей. Была создана платформа, которая предоставляет услуги МСП для участия в глобальной производственной системе компаний, входящих в индекс Fortune Global 500, или крупных компаний с годовым доходом более 100 млн. долл. США. Основные секторы работы платформы – энергетика, аэрокосмическая промышленность, медицинское оборудование, высокие технологии и др.

При этом каждая программа развития как объект инфраструктуры реализует взаимодополняемые инструменты поддержки экспорта, что позволяет комплексно развивать экспортный потенциал МСП в Корею.

Опыт применения мер и инструментов государственного стимулирования и поддержки экспорта Республикой Корея является ценным источником знаний для России. Изучение корейского опыта может помочь России разработать и внедрить эффективные стратегии и политики в области экспорта. Важно учитывать

особенности российской экономики и адаптировать полученные знания к национальным условиям. Международное сотрудничество и обмен опытом также могут способствовать развитию экспортного потенциала России и укреплению ее позиций на мировых рынках.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Суханов И. А. Система поддержки экспорта в Южной Корее [Текст] / И. А. Суханов. – Власть и управление на Востоке России. – 2020. – №1 (90).
2. Korea Trade Insurance Corporation (K-SURE) [Электронный ресурс]. – URL : <https://www.ksure.or.kr/>.
3. The Korea Trade-Investment Promotion Agency (KOTRA) [Электронный ресурс]. – URL : www.kotra.or.kr.
4. Ministry of SMEs and Startups. Republic of Korea [Электронный ресурс]. – URL : www.mss.go.kr.

Malkina Mariia Alekseevna

graduate student,
School of Management and Interdisciplinary Studies,
Graduate School of Economics and Management,
Ural Federal University named after the first President of Russia B.N. Yeltsin
Yekaterinburg, Russian Federation

EXPERIENCE IN THE APPLICATION OF STATE MEASURES AND INSTRUMENTS FOR EXPORT PROMOTION AND SUPPORT IN THE REPUBLIC OF KOREA

Abstract:

This academic article explores the experience of the Republic of Korea in applying measures and instruments of state export promotion and support. The article considers key aspects of Korean export policy, including support measures, financial instruments and international co-operation. The relevance of studying Korea's experience for Russia and Russian practice is also analyzed.

Keywords:

Export, state promotion, foreign trade, Republic of Korea, small and medium-sized enterprises.