

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ И ЧАСТНЫЙ СЕКТОР

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ВНЕШНИХ РЫНКАХ*

Е.А. Дегтерёва

Российский университет дружбы народов
ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, Россия, 117198

В статье рассматривается позитивный опыт государственно-частного партнерства США и Китая на внешних рынках. На его основе разработана линейно-логарифмическая модель целесообразности выделения государственной поддержки осуществляющим внешнеэкономическую компаниям в зависимости от их вклада в модернизацию национальной экономики. Сделаны выводы, имеющие практическое значение для оптимизации механизмов государственно-частного партнерства России за рубежом.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, внешнеэкономическая экспансия российского бизнеса, посткризисные условия, модернизация, технологии и ноу-хау, государственная экспортная поддержка, США, Китай.

В США координацию деятельности государственных структур в области содействия продвижению американских компаний на внешних рынках осуществляет Координационный комитет по содействию торговле (Trade Promotion Coordinating Committee), в работе которого принимают участие президент США, представители 19 министерств и специализированных агентств. Основными структурами по обеспечению американских экономических интересов за рубежом являются Министерство иностранных дел (включающее сеть из около 260 зарубежных представительств), Министерство торговли (с сетью из 82 заграничных учреждений) и Бюро торгового представителя США.

Характерно сочетание усилий государственных структур (прежде всего американских торговых миссий) с негосударственными, позиции которых достаточно

* Статья подготовлена при финансовой поддержке научно-исследовательского проекта РГНФ «Особенности маркетинговых стратегий российских компаний на рынках развитых и развивающихся стран. Торгово-инвестиционные аспекты внешнеэкономической экспансии», проект № 11-32-00203a1.

сильны (например, Американская торгово-промышленная палата при ЕС, Трансатлантический экономический диалог).

Центр по защите американских коммерческих интересов за рубежом (Advocacy Center), действующий при Администрации международной торговли, призван координировать усилия американских властей по выравниванию «правил игры» для национальных компаний (в том числе в случаях субсидирования и иной поддержки конкурентов национальными правительствами, дискриминационного подхода со стороны зарубежных чиновников, различных задержек и проволочек, выставления необоснованных дополнительных требований к американским участникам конкурсов, политизации процедуры конкурсного отбора и т.д.) [4].

США рассматривают деятельность национальных компаний на внешних рынках как неотъемлемый элемент антикризисной стратегии. В ежегодном Обращении к нации в январе 2010 г. президент Барак Обама объявил о запуске новой Национальной экспортной инициативы, призванной удвоить объем американского экспорта и создать два миллиона новых рабочих мест. Американская экспортная инициатива включает пять основных направлений деятельности: перестройка организационных структур государственного регулирования экспортной деятельности; расширение государственной финансовой поддержки экспорта; активная политическая поддержка экспортеров; предоставление дополнительных ресурсов американским компаниям, ориентированным на экспорт; обеспечение справедливого доступа американских экспортеров на внешние рынки. Документ предлагает ежегодно отправлять за рубеж более 40 американских торговых делегаций, а также пригласить в США 250—300 руководителей подразделений по государственным закупкам из 20 зарубежных государств (в первую очередь из стран с развивающимися рынками, в том числе БРИКС) для их знакомства с американскими поставщиками. Инновационным элементом программы является также формирование государственно-частного партнерства с крупнейшими американскими экспедиторскими компаниями ФедЭкс, ЮПиЭс, ЮЭсПиЭс с целью выявления новых направлений поставок американской продукции [6].

Китай

Китай проводит активную политику государственной поддержки экспорта путем предоставления экспортных кредитов через крупные банки (в том числе Государственный банк развития Китая), страхования их государством, оказывает содействие в информационном сопровождении выходящих на внешние рынки предприятий, защите интересов национальных компаний при проведении за рубежом антидемпинговых расследований, организации выставочно-ярмарочных мероприятий и др. Существенным механизмом помощи является возврат НДС экспортерам в размере от 5% (сельхозпродукты) до 17% (отдельные виды электротехнической продукции).

Важнейшим элементом внешнеэкономической политики КНР являются зарубежные инвестиции китайских компаний. С 2000 г. Министерство торговли КНР упростило процедуру, по которой китайские компании получают разрешение

на инвестирование в 135 зарубежных государств. В 2004 г. было отменено требование об обязательном подтверждении центральными правительственными органами капиталовложений китайских компаний за рубежом. Оно стало приниматься на уровне правительств провинций, автономных районов и городов центрального подчинения. Число документов, необходимых для получения разрешений, сокращено с пятнадцати до пяти. При этом уровень поддержки китайским государством различных форм зарубежной экспансии варьируется.

Направления совершенствования государственно-частного партнерства России на внешних рынках

Современная модернизация коренным образом отличается от всех предыдущих инновационных прорывов в истории России (в том числе петровских реформ, советской индустриализации 1930-х гг.). Во-первых, ведущую роль в экономике играют частные предприятия, в связи с чем государству необходимо выстраивать модель взаимодействия с ними, побуждающую бизнес к инновационному поведению. Во-вторых, уровень и стоимость внедрения привлекаемых сегодня технологий несравнимо выше, при этом объем внутреннего рынка недостаточен, чтобы возместить инвестиционные вложения [2]. Применение стратегии импортозамещения в чистом виде может привести к консервированию существующей отраслевой структуры российской экономики и отрицательно сказаться на темпах ее развития. Более целесообразным представляется ориентация России на экспорто-ориентированную стратегию, предполагающую экспорт в отраслях с сильными конкурентными преимуществами, что позволит нашей стране успешно встроиться и занять достойное место в международном разделении труда [5]. Ключевую роль в реализации подобной стратегии могла бы сыграть государственная поддержка, но с учетом оптимального распределения финансовой помощи среди компаний и при наличии эффективной модели государственно-частного партнерства на внешних рынках.

Для оптимизации распределения государственной помощи среди компаний, осуществляющих инвестиционную деятельность на внешних рынках, была предпринята попытка разработать линейно-логарифмическую модель, устанавливающую взаимосвязь между объемом выделяемой помощи и вкладом компании в модернизацию национальной экономики.

На практике соответствующая модель имеет вид математического выражения, позволяющего рассчитывать своего рода рейтинги отечественных компаний, по которым определяется их доля господдержки, абсолютные объемы которой утверждаются затем законодателем. Здесь можно провести аналогию с определением цены на газ для зарубежных потребителей по заранее утвержденной формуле, в соответствии с которой она рассчитывается на основе мировых цен на нефть и других объективных показателей. Следует отметить, что такого рода расчеты нередко имеют рекомендательный характер и не исключают последующего чисто политического решения.

За основу разработанной «формулы господдержки» была взята линейно-логарифмическая модель прямых инвестиций, которая в простейшем случае имеет вид классической гравитационной модели [3]:

$$\text{Log } FDI_{it} = A + B_1 \text{Log } GDPcap_{it} + B_2 \text{Log } EXP_{it}, \quad (1)$$

где FDI — объем прямых зарубежных инвестиций из страны i в год t ; $GDPcap$ — ВВП на душу населения; EXP — объем экспорта из страны; A , B_1 и B_2 — параметры модели (константы), подлежащие оцениванию по статистическим данным об инвестициях.

Для решения поставленных задач необходимо изменить и дополнить список объясняющих переменных, в том числе теми, которые описывают возможность привлечения новых технологий из страны-реципиента для модернизации экономики страны и вовлечение в национальную экономику природных ресурсов других стран, например, редкоземельных металлов. Очевидно, что объясняющие переменные в модели для отдельной компании должны существенно отличаться от модели инвестиций для страны. В частности, они должны отражать основные мотивы инвестирования компании и отражать отрасль ее деятельности (добыча сырьевых ресурсов, сельское хозяйство, машиностроение и др.).

Полученная итоговая модель имеет вид

$$\begin{aligned} \text{Log } H = A + B_1 \text{Log } X_1 + B_2 \text{Log } X_2 + B_3 \text{Log } X_3 + \\ + B_4 \text{Log } X_4 + B_5 D_1 + B_6 D_1 + \dots, \end{aligned} \quad (2)$$

где X_i — непрерывные объясняемые переменные (уставной капитал компании; доля государства в уставном капитале компании; объем экспортно-импортных операций компании; переменная, пропорциональная 1—3 стадиям интернационализации компании), а D_i — фиктивные (искусственные) бинарные переменные (экспорт высокотехнологичных товаров, технологий и услуг; прямые инвестиции в иностранные высокотехнологичные компании, производство которых имеет стратегическое значение для российских национальных интересов; привлечение иностранных экспертов и командирование в зарубежные страны на длительный срок отечественных специалистов с целью обмена опытом в области эффективного управления [1]; привлечение в национальную экономику некоторых зарубежных природных ресурсов, имеющих стратегическое значение для российской промышленности). Численные значения коэффициентов B_i в данной модели закрепляются законодательно, с учетом объективных рыночных показателей данной компании, а также государственных приоритетов в области обеспечения национальной экономической безопасности. Частные компании, которые попали в перечень реципиентов государственной помощи, при достижении четвертой стадии интернационализации (усиленное развитие зарубежной деятельности) могли бы на принципах софинансирования с государством принимать участие в реализации проектов поддержки малого и среднего бизнеса на внешних рынках.

Использование данной модели министерствами и ведомствами РФ, а также Внешэкономбанком при распределении государственной поддержки может способствовать формированию эффективных механизмов государственно-частного партнерства на внешних рынках.

ЛИТЕРАТУРА

- [1] *Geissler C., Kuhn L., McGinn D.* Developing your know-how. Harvard business review. March 2011.
- [2] Global Trends 2025: A transformed world. National Intelligence Council Report. November 2008. — www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html
- [3] *Anderson, James and Eric van Wincoop* (2003) “Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle” *American Economic Review*, 170—192 pp.
- [4] *Lederman D., Olarreaga M., Payton L.* Export promotion agencies: Do they work // *Journal of Development Economics*, 91 (2010). 257—265 pp.
- [5] *Сумленный С.* Незаметные победы русского капитала // *Эксперт*. — № 45. — 14.11.2011.
- [6] Официальный сайт Национальной экспортной инициативы на портале Министерства торговли США. — URL: <http://trade.gov/nei/>

FOREIGN EXPERIENCE OF PUBLIC-PRIVATE-PARTNERSHIP ON FOREIGN MARKETS

E.A. Degtereva

Peoples' Friendship University of Russia
Miklukho-Maklaya str., 6, Moscow, Russia, 117198

This article covers the positive experience of Public-Private-Partnership of the U.S. and China on foreign markets. In the frame of this analysis a linear-logarithmic model appropriating allocation of state support to companies engaged in foreign trade according to their contribution to the modernization of the national economy was elaborated. The conclusions may have practical importance for the optimization of Russian Public-Private Partnership models abroad.

Key words: Public-Private -Partnership, foreign expansion of Russian business, post-crisis conditions, modernization, technology and know-how, the state export support, the U.S. and China.