

---

---

# ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ БИЗНЕСА В ПРОГРАММАХ СОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУНАРОДНОМУ РАЗВИТИЮ В КОНТЕКСТЕ ВЫХОДА НА РЫНКИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН\*

Д.А. Дегтерёв

МГИМО (У) МИД России

*пр. Вернадского, 76, Москва, Россия, 119454*

В статье рассматриваются перспективы участия бизнеса в программах содействия международному развитию (СМР) в контексте выхода на рынки развивающихся стран, в том числе Тропической Африки. Описаны причины, по которым для российских компаний привлекательны рынки развивающихся стран. Дан анализ основных форм участия бизнеса в программах международной помощи как на двусторонней основе (связанная помощь), так и в многостороннем формате (международные банки развития).

**Ключевые слова:** официальная помощь развитию, наименее развитые страны, Тропическая Африка, государственно-частное партнерство.

В последние годы наблюдается диверсификация торгово-инвестиционных потоков российских компаний, активизация их деятельности на рынках развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки. Наибольшие сложности связаны с выходом на рынки 48 наименее развитых стран (НРС), 33 из которых расположены в Тропической Африке [1]. Особенности социально-экономического положения НРС и сформированные за последние десятилетия психологические ожидания (установки) населения данных стран обуславливают традиционно большую роль проектов содействия международному развитию (СМР) при выстраивании полноформатного сотрудничества с данной категорией стран. По мере усиления потенциала Российской Федерации как международного донора [2] особую актуальность приобретает вопрос координации национальной политики СМР и мероприятий по государственной поддержке торгово-инвестиционной деятельности отечественных компаний на рынках НРС.

## **Привлекательность рынков развивающихся стран**

Существует несколько причин, по которым компаниям из России, крупнейшего в мире экспортера минерального сырья и продуктов его переработки, интересно работать а рынках ресурсоизбыточных стран Азии, Африки и Латинской Америки, в том числе НРС. Наиболее наглядно это можно проследить на примере африканских рынков.

1. Дешевизна рабочей силы в сочетании с благоприятными природными условиями обеспечивают в государствах региона одну из самых высоких в мире

---

\* Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Особенности маркетинговых стратегий российских компаний на рынках развитых и развивающихся стран. Торгово-инвестиционные аспекты внешнеэкономической экспансии», проект № 11-32-00203а1.

норм прибыли (более 25%) при реализации экономических проектов и осуществлении торговых операций. Несмотря на военно-политическую нестабильность и слабость развития инфраструктуры в Африке, интерес традиционных экономических партнеров к этому континенту остается высоким. Более того, к Западной Европе, Северной Америке и Японии все активнее присоединяются Китай, Индия, Бразилия, ряд государств Юго-Восточной Азии. Все они работают на африканском поле весьма активно, ведут жесткую конкурентную борьбу за укрепление своих позиций.

2. Объединение ресурсных потенциалов России и Африки позволяет российским компаниям контролировать как раз те рынки, на которых они уже занимают ведущие позиции в мире. На африканском континенте крупные российские ресурсные ТНК могут относительно просто закрепиться, сделав таким образом важный шаг на пути к дальнейшей глобализации собственного бизнеса. В современном мире невозможно стать сильным игроком в пределах одной страны, поэтому Австралия, Канада и ЮАР давно идут по пути создания транснациональных добывающих компаний. Данной логике следует компания «Алроса» (месторождение «Катока», а также «Камачия» и «Камажику» в Анголе), «Норильский никель» (приобретение компании «Лион Ор» из ЮАР).

3. Тропическая Африка — практически единственный регион мира, где приоритет отдается добывающей, а не обрабатывающей промышленности. Экономические лидеры других регионов (КНР, Индия, Бразилия и др.) заинтересованы в формировании своих вертикально интегрированных транснациональных холдингов, поэтому получить доступ к их ресурсной базе затруднительно. Африка остается пока континентом с относительно невысокой конкуренцией за доступ к природным ресурсам.

4. Российский бизнес заинтересован в восполнении сырьевой базы, в том числе месторождений, оставшихся после распада СССР в других бывших республиках. Среди полезных ископаемых, уровень запасов которых в России невысок, но которые широко представлены на африканском континенте, стоит отметить бокситы, марганец, титан, ванадий и некоторые другие. Этим объясняется присутствие компании «Русал» в Гвинее (бокситодобывающие комплексы Киндия, Диандиан, глиноземный комплекс «Фригия»), в ЮАР компании «Ренова» (месторождение марганца в пустыне Калахари) и «Евразгрупп» (приобретение ведущего в мире поставщика ванадия «Хайвелд Стил энд Вэнэдиум Корпорейшн»).

5. В Российской Федерации имеются крупные месторождения полезных ископаемых, но в ряде случаев рентабельность их освоения существенно ниже, чем на аналогичных месторождениях в странах Африки. Это касается многих нефтегазовых месторождений, а также месторождений урана. Поэтому, например, компания «Лукойл» относит Западную Африку к перспективным регионам своей деятельности (уже начаты работы в Кот д'Ивуаре и Гане). «Зарубежнефть» в Нигерии получила право на разведку двух нефтеносных участков на шельфе. ЗАО «Синтез-нефтегаз» ведет разведку нефти и газа на шельфе Намибии. «Газпромом» подписано соглашение о сотрудничестве по добыче нефти в Анголе. В 2008 г. «ВТБ капитал» и «Ренова» получили три лицензии на геологическую разведку залежей

урана в районе Эронго (Намибия), «Ренова» совместно с Техснабэкспортом также подписала соглашение о добычи урана в ЮАР.

6. Развитие сотрудничества с ресурсопроизводящими африканскими странами необходимо и в целях расширения влияния на конъюнктуру соответствующих товарных рынков, создания возможностей для координации действий в целях усиления позиций нашей страны на глобальных сырьевых торговых площадках (в скором времени — в рамках ВТО). Для РФ — крупнейшего газоэкспортера в мире — важно сотрудничество со всеми значительными производителями газа в Африке, в том числе с Нигерией. С вводом в 2015 г. в эксплуатацию транссахарского газопровода Нигерия — Алжир, по которому нигерийский газ будет поставляться Европу, партнерство с Нигерией в газовой сфере приобретает стратегический характер по причине пересечения интересов обеих стран на ключевом для РФ европейском рынке газа. В начале 2008 г. «Газпром» заявил о намерениях инвестировать до 2,5 млрд долл. в разработку газовых месторождений в Нигерии [3].

### **Формы участия бизнеса в программах международной помощи**

Участие бизнеса в программах международной помощи имеет различные формы и механизмы, которые существенно различаются в зависимости от страновой специфики.

Бизнес может участвовать в программном планировании в области СМР, что позволяет обеспечивать высокую степень согласованности деятельности по продвижению экспорта и оказанию международной помощи. Например, крупные японские холдинги и предпринимательские союзы активно участвуют во всех этапах оказания СМР. Соответственно, проекты японской СМР во многом ориентированы именно на продвижение интересов отечественного бизнеса. Высокая степень участия бизнеса во всех этапах оказания СМР наблюдается также в КНР.

Бизнес может выступать в качестве соинвестора проектов СМР на принципах государственно-частного партнерства. Ряд стран, например Франция, выступают за то, чтобы хотя бы часть международной помощи оказывалась не безвозмездно, а в форме льготных кредитов и займов. Сторонники данного подхода придерживаются *парадигмы развития* (или *парадигмы корректирующей справедливости*), согласно которой оказание международной помощи носит временный характер, помощь призвана лишь разово восполнить недостаток ресурсов независимого государства. Предполагается, что в дальнейшем данное государство уже само выйдет на эндогенную траекторию экономического роста. В ФРГ с 1999 г. создан Фонд партнерства государственного и частного сектора (Public-private partnerships facility), который стимулирует реализацию немецких государственно-частных проектов в развивающихся странах [4].

В целом ряде стран, например, в США и Канаде, бизнес активно привлекается в качестве поставщиков и исполнителей проектов, реализуемых в рамках СМР. Активное лоббирование интересов бизнеса достигается как за счет оказания связанной двусторонней помощи, так и посредством специальных мер по сопровождению бизнеса в МБР.

### Типы «увязывания» международной помощи

Продвижение национальных торгово-экономических интересов посредством системы международной помощи в явной или неявной форме основано на «увязывании» финансирования, предоставляемого в качестве международной помощи [5].

В соответствии с классификацией ОЭСР в зависимости от того, компании каких стран могут участвовать в конкурсных торгах на поставку товаров/услуг на средства доноров, выделяют *несвязанную*, *частично несвязанную* и *связанную помощь*. Если круг таких стран достаточно широк, то речь идет о несвязанной помощи, если ограничен несколькими странами, то это связанная помощь. Достоверно говорить о том, что проекты международной помощи непосредственно стимулируют экспорт страны-донора в страну-реципиент, можно только в случае со связанной помощью. Однако часть экспортных поставок, осуществленных в рамках связанной помощи (наиболее конкурентные товары), могла бы быть произведена в любом случае, даже без привязки к помощи. В этой связи ряд экспертов предпочитает говорить об эффекте «рычага», когда небольшой объем поставок в рамках ОПР в дальнейшем многократно перекрывается поставками по экспортным кредитам [6].

Существует три типа «увязывания» финансирования в рамках международной помощи:

- установление привязки проектов/программ к определенным секторам экономики;
- установление условий по закупке определенных товаров/услуг;
- установление прямых ограничений на национальную принадлежность компаний, имеющих право получить контракт на средства доноров.

По мнению экспертов, первые два типа легко могут быть сведены к третьему. Например, программы реализуются только в тех секторах, где национальные компании объективно имеют сильные конкурентные преимущества. При подготовке тендерной документации закладываются спецификации и номенклатура, характерные только для товаров, произведенных компаниями страны-донора.

Предоставление связанной помощи, как правило, происходит по двусторонним каналам и позволяет тесно увязывать вопросы содействия развитию с вопросами двустороннего политического и торгово-экономического диалога. Вместе с тем значительная часть международной помощи распределяется посредством многосторонних институтов, поэтому представляет особый интерес анализ механизмов продвижения национальных экономических интересов через систему международных банков развития.

### Интересы бизнеса в международных банках развития

Многосторонние институты делают процедуры проведения торгов максимально прозрачными. В то же время определенная возможность влиять на процесс принятия решений и одобрения тех или иных проектов и приоритетных направлений в рамках многосторонних институтов, безусловно, существует. Достигается

это, например, за счет выдвижения национальных кандидатов на ведущие административные роли в рамках многосторонних структур. Именно такую политику достаточно успешно проводит Франция. В последнее время Франция расширяет данную практику и на франкоязычных экспертов из других стран, которые разделяют французские ценности и способны эффективно продвигать их в рамках международных организаций [7]. Данная практика аналогично взаимной поддержке в международных организациях кандидатов из стран СНГ.

С тем чтобы национальные компании обладали всей полнотой информации о проводимых торгах на средства МБР, а также об особенностях государственных закупок в зарубежных странах, осуществляется соответствующее государственное сопровождение [8].

Можно выделить следующие направления продвижения торгово-экономических интересов через систему МБР:

- участие национальных компаний в тендерах на средства МБР;
- отбор консультантов для проектов, реализуемых при финансировании МБР, из числа сотрудников национальных компаний;
- участие национальных компаний в поставке товаров и услуг для внутренних нужд МБР;
- получение национальными компаниями (совместно с местными партнерами) финансирование для зарубежных проектов в рамках кредитных линий МБР для частного бизнеса.

### **Система поддержки бизнеса в МБР**

Наиболее мощной системой прямого продвижения торгово-экономических интересов через систему МБР обладают США. Так, в 1988 г. согласно законодательному акту по международной торговле и конкурентоспособности (Omnibus Foreign Trade and Competitiveness Act of 1988) Конгресс США наделил Министерство торговли США правом открывать Бюро по торговым связям (Commercial Liaison Office) при МБР для защиты американских торговых интересов. Данный законодательный акт фактически поставил в соответствие величину закупок продукции у американских компаний и уровень участия США в финансировании МБР. Многие эксперты критикуют данный закон за его ярко выраженный протекционистский характер.

В настоящее время Министерство торговли США обеспечивает для своих компаний содействие при работе со Всемирным банком, Африканским банком развития, Азиатским банком развития, Европейским банком реконструкции и развития и Межамериканским банком развития [9].

Содействие американским компаниям осуществляется по следующим основным направлениям:

- консультирование по бюджетному процессу в рамках МБР, механизмам закупок и реализации проектов;
- знакомство и организация встреч с ответственными сотрудниками МБР;
- выявление потенциальных бизнес-возможностей в рамках проектов МБР;
- подготовка выигранных конкурсных заявок.

Министерство торговли США призывает свои компании начинать поиск бизнес-возможностей еще на ранних этапах реализации проекта:

— небольшие компании должны стараться получить контракты на этапе подготовки проекта, когда разыгрываются небольшие контракты;

— крупные компании должны лоббировать свои продукты и услуги либо на подготовительном этапе, либо уже на имплементационном этапе. В ряде случаев участие в подготовительном этапе исключает возможность участия непосредственно в реализации проекта;

— некоторые компании могут не стремиться попасть в проектные работы, но сосредоточиться на продвижение своих решений правительственных структурам страны-реципиента с тем, чтобы их продукты и услуги были в будущем инкорпорированы в проектные планы координирующих агентств.

Важным инструментом лоббирования экономических интересов является отбор консультантов для проектов, реализуемых МБР. Как правило, отбор консультантов осуществляет страна-заемщик, а реализуется он посредством координирующего проект агентства, выступающего от имени правительства. Консалтинговые услуги оказываются либо консалтинговой компанией, либо отдельными физическими лицами, в случае если речь идет о небольшом объеме работ.

МБР сами по себе являются крупными организациями с множеством сотрудников и офисов. В связи с этим они закупают значительную часть товаров и услуг для собственных нужд. Например, в рамках Всемирного банка действует собственная программа корпоративных закупок (World Bank Corporate Procurement), ежегодный размер которой составляет около 700 млн долл. США [10]. Закупками занимается соответствующее подразделение Всемирного банка — World Bank Corporate Procurement Unit. Информация о проводимых банком закупках размещается по адресу: <http://www.worldbank.org/corporateprocurement> — это так называемый Vendor Kiosk Всемирного банка.

Наконец, в рамках МБР существуют различные программы финансирования частного сектора в целом ряде отраслей и сфер экономической деятельности. Большинство данных проектов реализуются в сфере финансов, производства или инфраструктуры. Участниками данных проектов могут быть компании, которые зарегистрированы в стране-реципиенте и являются частными. При этом существует минимальный размер финансирования выделяемого банком (несколько млн долл. США), а также доля банка от общего финансирования проекта (около  $\frac{1}{3}$  либо 40% по частным инфраструктурным проектам). В рамках данных проектов МБР предоставляет займы, гарантии, кредитные линии, синдицированные займы, страхование и т.д. Для одобрения проекта МБР необходимо подготовить краткое представление проекта, которое обычно анализирует Управление по работе с частным сектором МБР. В случае предварительного одобрения подается полное предложение с прилагаемым бизнес-планом, экологической экспертизой и проч.

Другие страны, например Франция, также имеют системы оказания содействия национальным компаниям в их контактах с МБР [11].

## ЛИТЕРАТУРА

- [1] URL: <http://www.un.org/ru/development/ldc/list.shtml> — список наименее развитых стран на официальном сайте ООН
- [2] Дегтерёв Д.А. Содействие международному развитию: Эволюция международно-правовых режимов и эффективность внешней помощи. — М.: Ленанд, 2011.
- [3] Емельянов А.Л., Дегтерёв Д.А. Российско-африканские отношения // Внешняя политика России: Учебник / Под ред. А.В. Торкунова, А.В. Мальгина. — М.: Аспект-Пресс; МГИМО-Университет, 2012.
- [4] Борисенко А.И., Емельянов А.Л., Козиевская Е.В., Яценко Е.Б. Международный опыт привлечения бизнеса к программам содействия международному развитию // Вестник международных организаций. — 2011. — № 2 (33). — С. 5.
- [5] Дегтерёв Д.А. Содействие международному развитию как инструмент продвижения внешнеполитических и внешнеэкономических интересов // Вестник МГИМО-Университета. — 2012. — № 2. — С. 47—58.
- [6] The Tying of Aid, — Development Centre of OECD, 1991.
- [7] La France et l'aide publique au développement. Rapport du Conseil d'Analyse Economique. — La Documentation française, 2006. — Paris.
- [8] Дегтерёв Д.А. Экономическая дипломатия: экономика, политика, право. — М.: МГИМО, Навона, 2010.
- [9] URL: [http://export.gov/tradeleads/eg\\_main\\_018573.asp](http://export.gov/tradeleads/eg_main_018573.asp) — возможности для американского бизнеса в системе международных банков развития.
- [10] URL: <http://export.gov/worldbank/understandingtheprojectcycle/index.asp> — поддержка американского бизнеса при реализации проектов Всемирного банка.
- [11] URL: <http://www.exporter.gouv.fr/exporter/Pages.aspx?iddoc=859&peh=1-13-6-859> — возможности для французского бизнеса в системе международных банков развития.

## PROSPECTS OF BUSINESS PARTICIPATION IN THE INTERNATIONAL DEVELOPMENT ASSISTANCE PROGRAMS IN THE CONTEXT OF ACCESS TO THE MARKETS OF DEVELOPING COUNTRIES

Denis A. Degterev

MGIMO-University, MFA of Russia  
Vernadskogo av., 76, Moscow, Russia, 119454

The article discusses the prospects of business participation in the programs of international development assistance (IDA) in the context of access to the markets of developing countries, including Tropical Africa. It describes why emerging markets are attractive for the Russian companies. The analysis of the main forms of business participation in the programs of international assistance on bilateral (tied aid) as well as on multilateral basis (MDBs) is given.

**Key words:** official development assistance, international development assistance, the least developed countries of tropical Africa, public-private partnership.