

Особенности развития государственно-частного партнерства во внешнеэкономической деятельности зарубежных стран

Е.Б. Завьялова

УДК 339.5
ББК 67.401.21
3 - 139

Обострение экономической ситуации в мировой экономике вызвало к жизни теоретические разработки, направленные на соединение усилий всех участников рыночной деятельности с целью форсирования экономического роста. Одним из направлений таких усилий стало совершенствование имеющихся и разработка новых форм государственно-частного партнерства. Концептуальные основы государственно-частного партнерства в ведущих европейских государствах были разработаны достаточно давно. Многие экономисты стремились найти варианты объединения или какой-то степени соединения интересов государства и предпринимательских структур. В дальнейшем были выработаны формы и направления возможного соединения интересов. Наиболее разработанными оказались направления касающиеся сотрудничества во внутренней экономике, в частности в управлении государственным имуществом на различных правовых основах. Во внешнеэкономической деятельности поиски совмещения интересов продолжаются. Хотя цель, как правило, одна – расширение внешнеэкономической деятельности национальных фирм на мировом рынке, пути, выбираемые в разных государствах, совпадают частично. Также следует отметить и неполноту совпадения форм и методов по различным странам.

Идея о том, что экономический прогресс реализуется через действия государства, восходит к эпохе Ж.Б. Кольбера и лежит в основе устойчивых представлений многих ученых того времени о «центральной роли государства».¹ В годы быстрого роста экономики и

¹ Force M. Liberalisme contre interventionnisme: que pense l'homme de la rue? // Problemes economiques. - P., 2000. - N2 2648. - P.22-27.

расширения занятости после Второй мировой войны эти представления основательно окрепли. В начале 80-х годов общественное мнение в европейских странах относительно государственного интервенционизма резко изменилось. Возникла благоприятная почва для разрастания идей экономического либерализма и благоприятной оценки их обществом. Эта тенденция постоянно развивалась вплоть до начала 90-х годов. В дальнейшем соотношение между сторонниками и противниками государственного предпринимательства стало примерно равным, усиливаясь в годы неблагоприятной экономической конъюнктуры.

Следует подчеркнуть, что государственно-частное сотрудничество, выражающееся в регулировании экспорта и импорта в национальных интересах отражает во многом внутреннюю экономическую политику государства, и как результат состояние национального производства и уровень развития национального рынка

Успех национальных компаний, как частных, так и с государственным участием, на внешнем рынке во многом объясняется способностью национальной фирмы разработать и предложить на рынок новое изделие, то есть способностью освоения и реализации инноваций. Но для этого компании должны обладать соответствующими ресурсами и знаниями и опытом. Существенное значение имеет и объективный фактор – наличие емкого внутреннего рынка, что уменьшает склонность к выступлению на внешнем рынке и усиливает интерес к ограничению иностранной конкуренции. Если емкость внутреннего рынка недостаточна для освоения экономически эффективного производства новой продукции, предприниматель объективно направляет усилия на освоение внешних рынков. Такая ситуация чаще всего наблюдается в европейских странах.

В Соединенных Штатах многие компании являются новаторами и рыночная ситуация стимулирует внедрение инноваций, но европейские компании (как «стартапы», так и обычные компании) обладают еще более важным преимуществом работы в международном бизнесе – само наличие на небольшой территории континента нескольких стран с различными рынками и разными культурами вынуждает руководителей фирм европейских стран учитывать требования различных рынков, которые имеют различную специфику и разные культурные особенности.

Таким образом, европейские фирмы имеют некоторое сравнительное преимущество в способности вести деловые операции в глобальной экономике, где чувствительность к другим культурам и способность работать в команде становится все более важной.

Многие компании США ведут деловые операции преимущественно на внутреннем рынке и их сотрудники никогда не выезжают за пределы границ страны и не знают культур других стран. Постепенно эта ситуация меняется в связи с тем, что в страну прибывают иммигранты из Юго-Восточной Азии, Восточной Европы, Центральной Америки. Однако, хотя США является самым популярным местом для иммигрантов, приток иммигрантов в девять ведущих европейских стран по отношению к общей численности населения страны назначения выше, чем в США.



Формирование и развитие системы ГЧП во внешнеэкономической деятельности. Значение внешнеэкономической деятельности для экономического роста государства неодинаково в разных странах. Этим и объясняется неодинаковое отношение к разработке мер по увеличению экспорта.

В ряде государств развитию экспорта отдается приоритет, поскольку вывоз продукции за рубеж является мощным фактором экономического роста. Например, благодаря развитию экспорта ВВП Ирландии в 1990 - 2000 гг. вырос на 80%. Высокое значение придается развитию экспорта в Швеции. Экспорт составляет 40 % ВВП Швеции.² Основой развития экспорта в Швеции является развитие собственного научно-технического и производственного потенциала. Залог успеха Швеции на внешних рынках - развитие собственного научно-технического потенциала. Государственная научно-техническая политика предусматривает налоговые льготы для сотрудников при покупке ими компьютера, бесплатный доступ в Интернет для студентов и специальные программы обучения использованию компьютера для детей младшего возраста. Существенный вклад вносит освоение инноваций, в Швеции осуществляется поддержка новых компаний («стартапов»).

Корпоративная политика внешнеэкономической деятельности. Важной особенностью шведского корпоративного управления является ориентация на развитие международных операций. Здесь выделяется прямой экспорт и создание за рубежом корпоративных точек присутствия (сбытовых подразделений и/или производственных предприятий)

Например, важным аспектом корпоративного управления внешнеэкономическими операциями является создание государственными компаниями за рубежом дочерних предприятий и торговых фирм. Успехи шведского бизнеса на международной арене ярко проявились в деятельности известной компании Vin & Sprit AB (V & S). Это - государственная компания, которая осуществляет монополию на протяжении большей части 20-го века. Когда было решено прекратить монополию, на рынок вышло около 300 фирм, желающих повторить успех лидера. Компания V & S Absolut владеет одним из самых дорогих брендов в мире. Книга, в которой была описана организация рекламных мероприятий компании, была продана в количестве 150 тыс. экземпляров. Компания Absolut имеет высокий рейтинг, ее бренд стоит на пятом месте в мире среди алкогольных брендов. Компания является главным импортером водки в США, на долю компании приходится 60% продаж водки на американском рынке. Успех компании связан с использованием разнообразных методов проникновения на рынок и расширения позиций на нем.

Известно, что в обществе распространено мнение относительно того, что государственные компании не отличаются способностью идти на риск и внедрять

² Crainer S. And the New Economy Winner Is... Europe // <http://www.strategy-business.com/article/17128>

инновации. Но в отношении компании V & S этого нельзя сказать. Эта компания активно ведет внешнеэкономическую деятельность.

Анализируя высокие результаты деятельности фирмы на международном рынке, главный исполнительный директор компании V & S Г. Лундквист заявляет, что в основе успеха находится разработка плана действий и контроль за его исполнением. А этот план предполагает, что для компании внутренний рынок США является своим внутренним рынком. И именно из США компания расширяет свою деятельность на рынки других стран. Чтобы добиться успеха нужно знать тенденции рынка и вести политику маркетинга, учитывающую тенденции спроса на рынке, необходима хорошая информационная сеть, способность принимать правильные решения. Далее, необходимо в каждой стране иметь имидж местной компании и уважать местных потребителей, - говорит Г. Лундквист. Сам Г. Лундквист, как многие руководители шведских фирм, получил образование за рубежом, он является выпускником Университета штата Огайо и хорошо знает американские способы ведения бизнеса, основывающихся на стремлении достичь поставленной цели.³ Компания учитывает специфику современной конкуренции, которая в жаргоне обозначается как «24/7», то есть способность вести коммерческие операции все дни недели непрерывно в течение 24 часов.

Государственное содействие развитию внешнеэкономической деятельности начинается, прежде всего, с разработки и подписания разнообразных торговых соглашений и договоров с зарубежными государствами, облегчающими ввоз товаров и осуществление прямых инвестиций в другие страны.

Еще одним направлением является индикативные планы и программы развития экспорта в ряде стран. Так, в марте 2010 года, когда президент Б. Обама объявил о своей Национальной инициативе развития экспорта, направленной на удвоение объемов продаж американской продукции за рубежом к 2014 году, критики утверждали, что эта амбициозная цель была нереальной. Он принял решение провести через Конгресс подписанные еще во время президентства Буша торговые соглашения, которые Соединенные Штаты подписали с Колумбией, Панамой и Южной Кореей.⁴ По разным причинам все эти соглашения были непопулярны в Конгрессе. Однако в результате усилий администрации США экспорт в 2010 г. вырос на 20%, что выглядит достаточно позитивно, особенно в сравнении с печальным результатом 2009 года.

Соглашение с Южной Кореей несколько раз пересматривалось и считают, что это самое большое для США торговое соглашение после соглашения о создании

³ Crainer S. And the New Economy Winner Is... Europe // <http://www.strategy-business.com/article/17128>

⁴ U.S.-South Korea Trade Pact: A Turning Point for American Exports? <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=2671> // Published: January 12, 2011 in Knowledge@Wharton



НАФТА в 1994 г. Соглашение достаточно важно. Сама Южная Корея, будучи не очень большой географически, ежегодно импортирует товаров на 250 млрд долл. из других стран мира. Структура импорта достаточно многообразная, ввозимые товары имеют высокий уровень качества. В целом важность этой страны для торговли США выше, чем ряд других стран-партнеров.⁵

Одобрение данного соглашения открывает двери для ратификации двух других долгожданных двусторонних соглашений США о свободной торговле - с Колумбией (подписанное правительствами обеих стран в 2006 году) и Панамой (2007). Ратификация указанных трех соглашений может стать дополнительной поддержкой для разработки и реализации еще более амбициозных американских торговых инициатив, таких как проект Транс-Тихоокеанского партнерства, которое бы добавит Малайзию, Новую Зеландию, Вьетнам и ряд других в обширную зону свободной торговли, которую США имеют с рядом азиатских государств и которая уже включает в себя Австралию и Чили.

В целом надо отметить, что на мировом рынке наблюдается усиление конкуренции за сферы влияния, за новых партнеров с которыми заключаются соглашения о свободной торговле. Некоторые из крупнейших партнеров США по торговле активно подписывают на мировом рынке договоры о свободной торговле, что угрожает в долгосрочном плане снижением возможности продаж для американских экспортеров на многих ключевых рынках. Например, Европейский союз недавно подписал свой договор с Южной Кореей, и кроме того ЕС ведет переговоры с Аргентиной, Бразилией, Канадой, Индией и рядом других государств. Между тем, Китай ведет переговоры или планирует заключить двусторонние соглашения с Ассоциацией государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), с Австралией, Коста-Рикой и Индией - но не с Соединенными Штатами. Япония также ведет переговоры с Австралией, Советом сотрудничества стран Залива, Индией и Новой Зеландией и другими странами.⁶

Важным аспектом договора между США и Южной Кореей является установление ряда технических стандартов для развития взаимной торговли, что естественно облегчает ввоз американских товаров в Ю.Корею.

Помимо факта расширения продаж для США и ряда других государств расширение экспорта означает не только получение прибылей компаний от увеличения продаж, но и рост числа рабочих мест в стране. Этот фактор имеет особую значимость в периоды, предшествующие очередным выборам. Например, по данным,

⁵ U.S.-South Korea Trade Pact: A Turning Point for American Exports? <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=2671> // Published: January 12, 2011 in Knowledge@Wharton

⁶ U.S.-South Korea Trade Pact: A Turning Point for American Exports? <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=2671> // Published: January 12, 2011 in Knowledge@Wharton

которые приводит Ф. Вэрго, вице-президент по международной экономической деятельности Национальной ассоциации промышленников экспорт продукции обрабатывающей промышленности в Южную Корею поддерживал в 2008 г. в США 230 тыс. рабочих мест.

Вместе с тем, не стоит рассматривать заключение торговых соглашений как панацею. Для достижения высокоамбициозных целей как например уменьшение торгового дефицита с Китаем и восстановление конкурентоспособности США на многих высокодоходных рынках необходимы и специальные меры, в частности выработка новых мер по продвижению национальных товаров на мировые рынки, лучшие условия финансирования экспорта и улучшение управления системой экспортного контроля.

Серьезной проблемой для государства является вовлечение во внешнеэкономическую деятельность малых и средних предприятий.⁷ Большинству малых и средних фирм не хватает знаний о характеристиках спроса на внешних рынках. Кроме того, эти небольшие компании сталкиваются с проблемой финансирования экспорта, и эти трудности усилились с связи с последним финансово-экономическим кризисом, который отразился на деятельности банков США.

Следовательно, реализация потенциальных выгод, которые несет глобализация экономики, может быть трудно осуществимо. По мнению У. Праймоша, старшего директора по международной бизнес-политике в Национальной ассоциации промышленников (NAM), «многие небольшие компании полностью отказались от экспорта».

Споры относительно возможностей для малых и средних компаний участвовать в развитии национального экспорта напоминают дискуссию проблемах роста американского экспорта, которая развернулась более 20 лет назад, когда публикация монографии американского экономиста Дж. Ричардсона помогла прояснить, что инфраструктура обеспечения экспорта США отстает от аналогичной инфраструктуры стран-конкурентов, в первую очередь Германии и Японии.⁸

В Германии разработанная модель поддержки экспорта, именуемая *Mittelstand*, считается одной из наиболее эффективных в промышленно развитых государствах, поскольку отраслевые промышленные ассоциации имели большой опыт по поддержке экспорта фирмами малого и среднего бизнеса. В Соединенных Штатах, однако, система поддержки экспорта как федеральная, так и на уровне штатов подвергалась критике как фрагментированная и неэффективная, отчасти потому, что торговые представительства США за рубежом руководились не специалистами-коммерсантами, а «часто были свалкой для политических назначенцев». В то

⁷ Holstein William J. The Truth about Exports//<http://www.strategy-business.com/article/li00071?pg=all>

⁸ См. J. David Richardson Sizing Up U.S. Export Disincentives (Institute for International Economics, 1991 - 182 p.



же время, американские банки критиковались за недостаточную деятельность по финансированию американского экспорта, они лишь занимались организацией не требующих больших усилий аккредитивов. Были и другие барьеры, в частности Федеральный акт о противодействии иностранной коррупции, в соответствии с которым были созданы препятствия для платежей комиссионных агентским фирмам, а также сборов за посреднические операции. Кроме того, серьезное тормозящее влияние оказало новое «антитеррористическое» законодательство по регулированию экспорта технологий.

Отчасти в результате этой критики, в США в 1990-х гг. были приняты некоторые меры, оказавшиеся успешными. Развитие Интернета оказалось существенной подмогой для малых и средних компаний, которые смогли улучшить исследование конъюнктуры рынка и получили инструмент существенного ускорения обсуждения и реализации сделок. При администрации Б. Клинтона, Министерство торговли стремилось подчеркнуть свою роль по содействию развитию торговли, пытаясь организовать взаимодействие между малыми и средними компаниями и посольствами США за рубежом. Барьеры для развития экспорта е технологии были несколько снижены, а для форсирования экспорта товаров и услуг для фирм были введены новые формы торгового финансирования, в также страхования экспортных кредитов.

Хотя некоторые из этих позитивных инициатив по-прежнему действуют, энтузиазм американских компаний-экспортеров несколько снизился. После теракта 11 сентября, 2001 г. правительство США сосредоточилось на усилении обеспечения безопасности и антитеррористической деятельности. В результате, чувствительные к любого рода барьерам высокие технологии попали под еще более жесткий контроль, а поддержку экспорта таких технологий стала менее приоритетной. Кроме того, в результате развернувшегося финансово-экономического кризиса банки и другие финансовые учреждения стали опасаться расширения финансирования и страхования экспортных операций малых и средних компаний, кредитоспособность которых полностью не установлена. В результате усилия США по развитию экспорта оказались «значительно ниже, чем они должны бы быть».

Состояние инфраструктуры обеспечения экспорта США в течение двух последних десятилетий изменилась (к лучшему или к худшему) и выглядит примерно так:

Информационное обеспечение экспорта улучшилось. Развитие сети Интернет дало малым и средним американским компаниям более широкий доступ к информации о конкретных потребностях иностранных клиентов и способствовало улучшению связи с ними в реальном масштабе времени. Но отраслевые ассоциации и торговые палаты штатов по-прежнему организованы хуже по сравнению с их европейскими и японскими коллегами.

Применение антикоррупционных мер во многих странах мира усилилось. В результате американские компании стали жаловаться, что они попали в невыгод-

ное положение по отношению к конкурентам, чьи правительства закрывают глаза на взяточничество. В целом, однако, большинство крупных стран-экспортеров стали более жесткими в отношении этих видов коррупционной деятельности.

Результативность мер по стимулированию экспорта снизилась. Хотя министерство торговли США создало портал, называемый www.export.gov и переименовало свои органы на местах в «центры содействия экспорту», рост количества проблем в развитии экспорта «опережало эти инициативы». Усилия министерства торговли оказались недостаточными, чтобы справиться с проблемами развития экспорта.

Суть проблемы заключается в создании большого числа государственных структур (агентств), часть которых являются квази-частными, например, такие как многочисленные центры международной торговли (которые навязывают длительные варианты неэффективного содействия и предлагают противоречивые советы). Сюда же относятся Корпорация по содействию расширению американских инвестиций за рубежом (Overseas Private Investment Corporation - OPIC), Экспортно-импортный банк, Американская международная торговая палата и другие федеральные ведомства, которые могли бы быть полезны для развития экспорта малых и средних предприятий, на самом деле они ориентированы на промышленных гигантов, таких как Boeing и General Electric, которые не требуют государственной помощи. Эти хаотические усилия отражают разносторонние политические мнения, сводящиеся к тому что в современной рыночной политике правительство не должно принимать участие в деятельности частного сектора.

Экспортное финансирование стало хуже. Налаживание хорошего функционирования механизма, позволяющего экспортеру получить деньги за вывезенные товары, представляют собой серьезную проблему. Длительные задержки с платежами или еще хуже - неоплата - могут оказать существенное влияние на финансовое положение малых и средних компаний. Американские банки (кроме Экспортно-импортного банка) никогда особенно не занимались расширением возможностей экспортного финансирования, но в настоящее время несколько отступили от прежней практики и стали использовать относительно рискованные инструменты. «Торговое финансирование - это не для слабонервных», говорит М. Купер, директор американского Центра содействия экспорту в Индианаполисе.⁹

Контроль за экспортом стал сильнее. Американская администрация существенно усилила контроль в сфере нераспространения ядерных технологий и анти-террористическую деятельность. Следовательно, экспорт высоко технологичных товаров, в частности оборудования для обработки материалов, высокоскоростных суперкомпьютеров, приборов информационной безопасности, датчиков и авиационная аппаратура запрещены для экспорта, даже если эти товары предназначены

⁹ Holstein William J. The Truth about Exports//<http://www.strategy-business.com/article/li00071?pg=all>



для использования в гражданских целях. Однако такие жесткие ограничения приведут к появлению новых технологий экспортной деятельности в частности в отношении товаров двойного назначения.

Налаживание работы по стимулированию экспорта. Очевидно, что много предстоит сделать для улучшения механизма стимулирования экспорта США. В частности, существенный эффект мог бы быть достигнут путем упорядочения деятельности государственных и частно-государственных учреждений, занимающихся консультативной и финансовой деятельностью в экспортной сфере. Например, многие организации, такие как государственные структуры по делам малого бизнеса, ОПИК, Экспортно-импортный банк, и другие организации могли бы быть объединены в одно учреждение. Это значительным образом могло бы способствовать развитию субсидированию экспорта малых и средних предприятий.

Среди европейских государств наибольшие усилия в отношении развития экспорта прилагает Германия, у которой экспорт стал основным фактором развития экономики страны. Наиболее успешно развивается экспорт машин и оборудования и экспорт строительных услуг. В основном две эти позиции обеспечивали положительное сальдо торгового баланса, которое по отношению к ВВП достигало в 1992 - 2002 гг. 3,2%, а в 2005 г. - 7%. «На протяжении более 50 лет объем экспорта рассматривается как основная движущая сила немецкого экономического роста, и его повышение долгое время было главным направлением германской внешнеэкономической политики», пишет А. Поузен, старший исследователь Института международной экономики Петерсона в Вашингтоне.¹⁰

Одним из направлений внешнеэкономических усилий правительства Германии является попытка создания трансатлантического рынка между Европой и США, что создало бы стимулы для роста взаимной торговли и инвестиций. В ближайшие годы, Германия будет сталкиваться с серьезными проблемами, вызванными углублением глобализации. Речь идет прежде всего о низкой конкурентоспособности фирм, предоставляющих услуги. Этот фактор тормозит экономический рост. Германия отстает от других стран в плане дерегуляции и структурных реформ в электроэнергетике, связи, банковского дела и финансов.¹¹

Глава объединения торгово-промышленных палат Германии Г. Браун посоветовал немецким бизнесменам не ждать улучшений в ФРГ, а открывать свои филиалы за границей.¹² Всё больше немецких фирм переводит производство за границу. Как

¹⁰ Once Called the 'Sick Man' of Europe, Germany Is Showing New Signs of Vitality.// <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=1693>// Published: March 28, 2007 in Knowledge@Wharton

¹¹ Once Called the 'Sick Man' of Europe, Germany Is Showing New Signs of Vitality.// <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=1693>// Published: March 28, 2007 in Knowledge@Wharton

¹² Германия советует своим бизнесменам открывать филиалы за рубежом // Немецкая волна, 23.03.2004

предполагают эксперты из Объединения торгово-промышленных палат Германии (ДИНТ), каждый год немецкие фирмы создают за границей до 50 тыс. мест. Процесс начался около десяти лет назад. Импульсами стали открытие границ с Центральной и Восточной Европой, а также экономический бум в Китае. Важно было не только вступить в борьбу за новые рынки сбыта, производя товары и предоставляя услуги на месте, но и использовать фактор низкой стоимости рабочей силы для повсеместного улучшения своей конкурентоспособности. С точки зрения многих экономистов, ничего плохого в развитии производственных мощностей за границей нет: потенциальная экономическая выгода имеется как для страны самого инвестора, так и для иностранного государства. Данный тезис подтверждает экспортно-импортная статистика. Но оптимизация и развитие бизнеса имеют и негативные последствия для рынка труда в Германии.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Beringer Sarah L. Managing Globalization: government export promotion in Germany and Europe/EU. Florida International University. 14. 01. 2013. - 27 P.

Laurel Delaney, Export Promotion and Development // <http://importexport.about.com/od/DevelopingSalesAndDistribution/a/Export-Promotion-And-Development.htm>

Force M. Liberalisme contre interventionnisme: que pense l'homme de la rue? // *Problemes economiques*. - P., 2000. - N2 2648. - P.22-27.

Crainger S. And the New Economy Winner Is... Europe // <http://www.strategy-business.com/article/17128>

U.S.-South Korea Trade Pact: A Turning Point for American Exports? <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=2671> // Published: January 12, 2011 in Knowledge@Wharton

Holstein William J. The Truth about Exports//<http://www.strategy-business.com/article/li00071?pg=all>

См. J. David Richardson Sizing Up U.S. Export Disincentives (Institute for International Economics, 1991 - 182 P.

Once Called the 'Sick Man' of Europe, Germany Is Showing New Signs of Vitality.// <http://knowledge.wharton.upenn.edu/article.cfm?articleid=1693>// Published: March 28, 2007 in Knowledge@Wharton

