Александр ПАХОМОВ

Государственная поддержка экспорта предпринимательского капитала

Отношение государства к вывозу российских капиталов в производительной форме за рубеж всего за несколько лет претерпело кардинальные изменения. Если в начале истекшего десятилетия вывоз прямых инвестиций из страны воспринимался негативно и сдерживался различными административными и регулятивными инструментами, то уже к середине 2000-х гг. руководство страны стало оказывать содействие российскому бизнесу в данной сфере.

За последние 10 лет экспорт прямых инвестиций из страны продемонстрировал устойчивый и масштабный рост: в 2010 г. Россия по этому показателю ($52 млрд) достигла 8-го места в мире, а ее удельный вес в глобальном вывозе ПИИ (прямых иностранных инвестиций) составил 3,8%. Для сравнения: по объему экспорта товаров, который традиционно считается конкурентным преимуществом страны, Россия занимала только 12-ю позицию с долей в 2,6% [1, p. 6-8].

Вместе с тем в России до сих пор не существует продуманной государственной стратегии в отношении инвестиционной экспансии отечественного бизнеса. Хотя господдержка в реализации отдельных зарубежных проектов в последние годы усилилась, целостность и последовательность такой политики все еще отсутствуют.

Идею о том, что российские компании должны приобретать стратегические и прежде всего инновационные активы за рубежом при непосредственной поддержке государства, выдвинул Д.А. Медведев в феврале 2008 г. на съезде РСПП. Тезис о поддержке экспансии отечественного бизнеса за границей нашел позитивный отклик в деловых кругах страны, которые выступили с ответными предложениями. Действительно, экспорт прямых инвестиций как один из инструментов развития позволяет компаниям получить непосредственный доступ к необходимым ресурсам и новым рынкам, а также современным технологиям и передовому опыту управления.

В частности, ожидалось, что появится федеральная структура, которая будет поддерживать инвесторов, в том числе за рубежом. Обсуждалась даже идея воссоздания министерства внешнеэкономических связей. Правительство могло также создать некоммерческий фонд при Внешэкономбанке, и государство было готово выделить на эти цели в 2008 г. до $1 млрд [2].

Но кризис заставил на время забыть об идее приобретения стратегических и инновационных активов. Надежды государства на краткосрочность проблем, что позволило бы сохранить резервы и вложить их в подешевевшие акции инновационных компаний, также не оправдались. Более того, в разгар кризиса государство фактически выделило ряду отечественных корпораций средства в целях сохранения финансовой устойчивости, что помогло сохранить их зарубежные активы.

В 2009-2010 гг. Минэкономразвития России, а также другие ведомства разрабатывали точечные меры господдержки компаний, намеренных покупать за рубежом высокотехнологичные и стратегические для экономики страны активы, но они фактически оказались невостребованными. При этом, несмотря на имеющиеся поручения Правительства РФ, концепция государственной поддержки зарубежной инвестиционной деятельности российских компаний так и не была утверждена.

В сентябре 2011 г. Председатель Правительства России В.В. Путин, выступая на инвестиционном форуме в Сочи, вновь подтвердил готовность государства поддерживать покупку российскими инвесторами активов за рубежом, в том числе за счет средств госбанков – Сбербанка, ВТБ и ВЭБ. При этом он отметил, что многие активы, предлагаемые к продаже за рубежом, «токсичны», т. е. находятся в плохом финансовом состоянии.

Международный опыт показывает, что не только в развитых странах, но и во многих динамично развивающихся экономиках в сфере трансграничных сделок по слияниям и поглощениям (M&A) специальные государственные институты оказывают поддержку проектам исходя из определенных приоритетов.

В этом контексте необходимо определить основные критерии для поддержки государством российских компаний: например, поддерживаются инвестиции, связанные с «достройкой» цепочек добавленной стоимости, основная часть которых находится в России, или капиталовложений, позволяющих получить доступ к новым технологиям/ресурсам для развития российской экономики, передовому опыту управления и пр. Однако поддерживать проекты компаний по созданию не связанных с отечественной экономикой производств за рубежом нецелесообразно.

На нынешнем этапе можно отметить определенную активность государства в сфере содействия российским компаниям по приоб-

Александр ПАХОМОВ – кандидат экономических наук, докторант РАНХиГС при Президенте РФ

ретению активов в иностранных государствах. Речь идет прежде всего о мерах политико-дипломатического характера, хотя есть и уникальные формы поддержки. Одним из наиболее эффективных инструментов приобретения активов за рубежом должно стать использование финансовых ресурсов государственных институтов развития, в частности Внешэкономбанка (см. **рисунок**).

В российской практике отсутствуют четкие критерии оценки стоимости зарубежных активов и эффективности выбранных проектов, а также механизм поддержки компаний, желающих вложиться в иностранный хай-тек. Конкретные параметры сделок по покупке высокотехнологичных активов должны определяться хозяйствующими субъектами, в интересах которых осуществляются указанные приобретения, но при этом отбор проектов целесообразно проводить с учетом стратегий развития перспективных секторов российской экономики.

В этой связи основными направлениями приобретений активов за рубежом с точки зрения реализации приоритетов социально-экономического развития страны могут стать:

– покупка инновационных активов как инструмент содействия модернизации экономики страны и ее переходу на инновационный путь развития;

– «достройка» технологических цепочек, формирующих конечное производство продукции с высокой добавленной стоимостью на российской территории или там, где у России имеются конкурентные преимущества;

– усиление интеграционных процессов на постсоветском пространстве путем реализации системы инфраструктурных и инновационных проектов с участием России;

– приобретение системообразующих компаний и институтов, предоставляющих доступ к информационным и финансовым потокам, рынкам сбыта и технологиям;

– стимулирование диверсификации структуры и масштабов экспорта товаров и услуг, а также восстановление утраченных позиций российских производителей и освоение новых ниш на международных рынках.

В директивных документах Правительства РФ, принятых в конце 2008 г. (Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 г., Внешнеэкономическая стратегия России, Основные направления деятельности Правительства Российской Федерации на период до 2012 года и т. д.), предусматривалось осуществить комплекс мер в рассматриваемой сфере, в том числе:

Рисунок. Приобретение бизнесом активов за рубежом и возможные схемы их софинансирования государством



– государственные институты развития будут оказывать кредитную и финансовую поддержку экспортно-ориентированным производствам по всему циклу, включая приобретение иностранных технологий и лицензий;

– прямые инвестиции российских компаний за рубежом получат дополнительную поддержку, в том числе с целью формирования интегрированных в российские отрасли зарубежных центров компетенции.

Указанными выше документами предусмотрено создание системы институтов и инструментов по поддержке российского бизнеса за рубежом [3, с. 26]. Однако реальных шагов в этом направлении до сих пор практически предпринято не было, что обусловлено не только негативным влиянием мирового кризиса, но и несогласованностью действий органов государственной власти.

Так, только в сентябре 2011 г. – спустя три года после принятия политического решения – было создано Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. Эта дочерняя структура ВЭБ в форме ОАО со 100%-ным участием банка призвана стать одним из ключевых звеньев национальной системы поддержки экспорта.

Страховая поддержка этой структуры позволит российским экспортерам промышленной продукции привлекать банковские кредиты на длительные сроки и на более выгодных условиях. В перспективе на базе формирующегося агентства может получить развитие поддержка инвестиционной деятельности отечественных компаний за рубежом. Как показывает международный опыт, эволюция этого направления деятельности агентства может иметь эффект мультипликатора для расширения и повышения качественного уровня экспорта отечественной продукции (товаров и услуг).

Однако внедрение гарантийно-страхового инструментария для экспорта ПИИ предполагается не

ранее 2013 г. Необходимо несколько лет успешной работы, чтобы агентство наработало достаточный опыт, создало крупный резервный фонд, а также завоевало репутацию крупного игрока на мировом рынке страхования экспорта для эффективной деятельности по данному направлению.

Поэтому на первом этапе (до 5 лет) работа агентства будет сосредоточена на страховой помощи по обслуживанию экспорта товаров. Можно говорить о существенной отсрочке применения в стране одного из востребованных инструментов финансовой поддержки инвестиционных проектов отечественного бизнеса за рубежом.

Помимо этого российский бизнес ожидает частичного освобождения от налогообложения, включая предоставление налоговых кредитов и рассрочек, отнесение затрат на приобретение зарубежных активов на себестоимость и т. д. Но в условиях жестких финансовых ограничений реализация таких пожеланий за счет выпадающих доходов бюджета представляется проблематичной.

Важное значение имеют меры нефинансового характера, в том числе торгово-политическая и дипломатическая поддержка, а также информационно-аналитическое обеспечение, отвечающее реальным потребностям отечественного бизнеса.

Не менее значимая роль в содействии проникновению российского капитала в экономику зарубежных стран должна принадлежать деятельности государства по реализации преимуществ от членства в экономических объединениях, предполагающих выход на более высокий уровень интеграции – создание свободного рынка передвижения товаров, услуг, рабочей силы и капиталов.

Одним из таких перспективных направлений является формирование Единого экономического пространства на базе Таможенного союза России, Казахстана и Белоруссии. Это касается и присутствия российского бизнеса на постсоветском пространстве в целом, где уже возникают новые условия для расширения его позиций на рынках товаров и услуг, приобретения активов и участия в масштабных инфраструктурных и инновационных проектах. С учетом потенциала российских компаний и специфики рынка СНГ здесь необходимо акцентировать поддержку государства на реализации новых проектов («greenfield investment»).

Вместе с тем в сфере инвестиционной деятельности российских компаний за рубежом сохраняется комплекс системных проблем, которые могут быть решены только при непосредственном участии государства.

Так, требует совершенствования действующая международная договорно-правовая база: многочисленные соглашения с зарубежными странами об избежании двойного налогообложения на доходы и капитал, а также двусторонние типовые договоры о поощрении и взаимной защите капиталовложений на практике оказались малоэффективными. Также целесообразно подписание соглашений нового типа об обмене налоговой информацией (Tax Information Exchange Agreements) с так называемыми офшорными юрисдикциями, куда уходит значительная часть российских капиталов.

Процедуры вывоза отечественных инвестиций, включая валютное регулирование и экспортный контроль, характеризуются отсутствием системности, не выработана соответствующая государственная политика и даже ее концепция. По сравнению с правовым регулированием иностранных инвестиций на территории России, нормативно-правовое обеспечение деятельности отечественных компаний за рубежом в действующем российском законодательстве является фрагментарным, что приводит к неэффективному правоприменению.

Представляется, что для стимулирования экономически обоснованного вывоза прямых инвестиций целесообразно разработать рамочный законопроект о российских инвестициях за рубежом. Такой подход может стать основой формирования полноценной системы регулирования зарубежных капиталовложений, включая стимулирование и защиту национальных инвесторов за границей, организацию мониторинга и статистического учета зарубежных капиталов отечественных компаний.

Рамочный закон об инвестициях за границей будет способствовать уточнению функций госорганов, ответственных за их контроль (мониторинг), координацию работы, а также определению механизмов и приоритетов поддержки по приобретению иностранных активов и реализации новых проектов.

Кроме того, появление такого закона благоприятно отразится на деловой привлекательности отечественных компаний и России в целом за рубежом. Для иностранных инвесторов и акционеров важно знать, что российские компании инвестируют по понятным общемировым, а не местным правилам, поскольку за границей все еще с большим недоверием относятся к зарубежной экспансии отечественного бизнеса.

Еще одна серьезная проблема в данной сфере – отсутствие достоверной официальной статистики о движении инвестиций из страны в связи с различной методологией их подсчета Росстатом и Центральным банком. В частности, Росстат считает ПИИ только по предприятиям нефинансового сектора, а ЦБ – по компаниям и банкам, т. е. по экономике в целом. В несколько раз у двух ведомств отличаются даже данные по нефинансовому сектору. Например, в 2010 г., по данным ЦБ, отток прямых инвестиций из страны составил $51,7 млрд, а по данным Росстата – $10,3 млрд, т. е. в 5 раз меньше. Предполагается, что в перспективе Росстат прекратит учет прямых иностранных инвестиций, а единственным источником официальных данных будет ЦБ.

В результате упомянутых выше

проблем госорганы не могут добиться не только реального контроля над вывозом отечественного капитала, у них нет даже точных сведений о размерах ушедших за рубеж инвестиций, их структуре и реальной географической направленности. В итоге экспертные оценки объемов активов и проектов крупных российских компаний за рубежом, основанные на специальной методологии, отличаются от официальных данных в 3-4 раза.

На наш взгляд, для решения обозначенных выше проблем необходимо создание специализированной государственной структуры, сочетающей функции по координации работы и по содействию целевым зарубежным инвестициям. Следует обратить внимание и на проблему доступности кредитных ресурсов для осуществления перспективных проектов за рубежом, которую в других странах решают национальные Эксимбанки.

Целесообразно рассмотреть вопрос о создании государственной инвестиционной компании, которая занималась бы капиталовложениями за границей на основе коммерческих принципов. Это может быть целевой фонд прямых инвестиций, он позволит входить в капитал инновационных зарубежных компаний, чтобы воспользоваться их современными технологиями и передовым опытом, и тем самым компенсировать недостающие звенья производственно-технологических процессов внутри страны [4, с. 150].

Для эффективной и профессиональной работы необходим углубленный анализ тенденций экспорта ПИИ и зарубежной предпринимательской деятельности отечественного бизнеса за рубежом. В этой связи целесообразно формирование специализированной базы данных о возможностях и условиях инвестирования в зарубежных странах, а также системы информационно-аналитического обеспечения этого процесса. Необходимо прогнозирование возможных негативных последствий и рисков данного процесса с целью их минимизации для экономики страны. Важным вопросом остается подготовка кадров соответствующей квалификации как для профильных государственных структур, так и для бизнеса.

Представляется, что должный эффект может быть достигнут только в случае создания механизма для массового приобретения высокотехнологичных и стратегических активов за рубежом при поддержке государства. Единичные сделки, как это происходит сейчас, могут только дискредитировать саму идею. Именно в данном случае необходимо консолидировать усилия государства и бизнеса, чтобы добиться синергии частно-государственного предпринимательства.

В итоге все более актуальной становится разработка продуманной государственной стратегии в отношении зарубежных инвестиций российского бизнеса в увязке с другими сферами внешнеэкономической деятельности, учитывающей новые аспекты экономического развития страны и глобальной конкуренции. Главным критерием зарубежной экспансии российского бизнеса является не повышение результативности деятельности на уровне отдельных корпораций, а их реальный вклад в развитие конкретных секторов и реализацию приоритетов национальной экономики в посткризисный период.

Литература

1. World Investment Report 2011. Non-Equity modes of international production and Development // UNCTAD, NY & Geneva, 2011.
2. Ведомости. 2008. 5 февраля.
3. Внешнеэкономическая стратегия Российской Федерации до 2020 г. // Минэкономразвития России, 2008.
4. Слияния и поглощения в системе современной экономики // Под ред. А.Н. Фоломьева М.: Изд-во РАГС, 2009.

Методы управления. Что читать

Яковлева-Чернышева А.Ю. Кластерный подход к управлению развитием предпринимательских структур в рекреационной системе: монография / А.Ю. Яковлева-Чернышева. – М.: Инфра-М, 2011. – 207 с.

В монографии рассматриваются проблемы управления развитием предпринимательских структур в региональной рекреационной системе. Показана роль кластеризации как основы развития и управления предпринимательскими структурами в рекреационной сфере, раскрыты условия и факторы формирования рекреационных кластеров, предложена методика анализа рекреационного кластера. Сформулированы концептуальные подходы к формированию механизма управления развитием предпринимательских структур в рекреационном кластере и оценке его эффективности.

Брыкин И.М. Оценка, выбор и анализ инвестиционных проектов / И.М. Брыкин, А.В. Беклемишев. – М.: Международная Медиа Группа, 2011. – 48 с.

В издании, посвященном вопросам анализа инвестиционных проектов, рассмотрены такие базовые понятия, как временная стоимость денег и дисконтирование. Приведены стандартные показатели, характеризующие эффективность и привлекательность инвестиционного проекта, а также критерии принятия решения при выборе между несколькими инвестиционными проектами.
На основании собственного опыта, а также учитывая требования банков, специалисты консалтинговой компании «Финстатус» отобрали и рассмотрели наиболее распространенные и эффективные способы анализа рисков инвестиционного проекта.